



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ В РОССИИ И МИРЕ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
5 июня 2016 г.**

Часть 1

Киров
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

П 57

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ В РОССИИ И МИРЕ: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 июня 2016 г., г. Киров). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 220 с.

ISBN 978-5-906869-70-8 Ч.1
ISBN 978-5-906869-73-9

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ В РОССИИ И МИРЕ», состоявшейся 5 июня 2016 г. в г. Киров. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906869-70-8 Ч.1
ISBN 978-5-906869-73-9

© ООО «АЭТЕРНА», 2016
© Коллектив авторов, 2016

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
Уральский государственный медицинский университет» Министерства
здравоохранения РФ

Алейникова Елена Владимировна, профессор
Запорожский институт государственного и муниципального управления

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент,
Академия управления МВД России

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, профессор
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Новокузнецкий филиал -
институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
Южно - уральский государственный университет

Venelin Terziev DSc., PhD,
University of Agribusiness and Regional Development - Plovdiv, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук,
профессор
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Основным документом, регламентирующим взаимоотношения между кредитной организацией и заемщиком по предоставлению кредитов, их возврату, погашению и уплате процентов, является кредитный договор, который должен быть заключен от имени кредитной организации и заемщика обязательно в письменной форме, подписан с обеих сторон только правомочными лицами и скреплен отпечатками печатей банка или филиала банка и заемщика.

Кредитный договор составляется по типовым формам, утвержденным внутренними нормативными документами банка и должен содержать следующие положения:

- полное фирменное наименование сторон (паспортные данные - для предпринимателей без образования юридического лица);
- адреса и платежные реквизиты сторон;
- дату и место заключения договора;
- сумму и цель предоставления кредита;
- порядок и сроки выдачи и возврата (погашения) кредита;
- процентную ставку, порядок начисления и уплаты процентов заемщиком;
- способ обеспечения возвратности кредита и уплаты процентов по нему, права и обязанности сторон, в частности обязанность заемщика использовать полученный кредит только по целевому назначению, предусмотренному в договоре, возвратить полученный кредит и уплатить по нему проценты в установленные сроки, регулярно предоставлять банку финансовую отчетность и другую необходимую для кредитования документацию, право банка осуществлять проверки хозяйственно - финансовой деятельности заемщика, и регулярно, но не реже одного раза в квартал или месяц оформлять акты выверки задолженности клиента по кредитному договору (в т.ч. по основному долгу, процентам и санкциям при их наличии), а также сохранность и условия хранения, стоимостной оценки заложенного имущества, право банка контролировать целевое использование кредита заемщиком, возможность и условия отказа от дальнейшего кредитования и досрочного возврата кредита и уплаты процентов по нему в соответствии с ГК РФ;
- возможность возврата кредита и уплаты процентов по нему третьими лицами, включая поручителей (гарантов);
- ответственность сторон за неисполнение условий договора;
- порядок и очередность погашения задолженности при недостатке средств на счете заемщика и порядок рассмотрения споров по договору.

Кредитный договор может предусматривать и иные положения, рекомендуемые юридическим и кредитным управлениями банка.

Все изменения и дополнения к кредитному договору оформляются только в письменном виде, аналогичным образом, как и сам кредитный договор. В случае, если такие изменения (например, увеличение суммы, срока кредита, размера процентной ставки) влекут за собой увеличение ответственности поручителя по кредитному договору, соответствующие

дополнения (изменения) должны быть обязательно внесены в письменном виде в договор поручительства, в противном случае он прекращает свое действие.

Предоставление овердрафтного кредита (кредитование счета) заемщика может осуществляться на основе договора банковского счета или дополнительного соглашения к нему, в котором должно быть предусмотрено осуществление кредитной организацией платежей со счета клиента сверх имеющегося на нем остатка денежных средств, а также определены права и обязанности сторон, связанные с осуществлением операций по предоставлению овердрафтных кредитов (кредитованию счета).

Текст кредитного договора, как и тексты договоров по обеспечению возвратности кредита (залог, поручительства и т.д.) оформляется в двух экземплярах кредитным работником совместно с юристом банка или филиала банка, на которых возлагается ответственность за подготовку указанных документов индивидуально для каждой кредитной сделки на основе разработанных банком типовых форм. Каждая страница экземпляра указанных документов, остающегося в банке или его филиале, должна быть завизирована руководителем кредитного подразделения и юристом. Второй экземпляр указанных документов после подписания передается клиенту. Исправления, зачеркивания, подтёрки, корректировки в уже подписанных документах не допускаются. Кредитные договора, как и договора по обеспечению возвратности кредита подлежат регистрации и хранению.

Договор поручительства должен быть совершен в письменной форме, предусматривать преимущественно солидарную ответственность поручителя и должника, объем которой должен полностью покрывать обязательства должника перед банком, включая сумму кредита и процентов по нему, и возможных судебных издержек.

Список использованной литературы:

1. Абалакина Т.В. К вопросу организации кредитного процесса коммерческого банка // Инструменты современной научной деятельности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. с. 10 - 14
2. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцова [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. – 10 - е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013
3. [http : // www. banki. ru](http://www.banki.ru)
4. [http : // www. bankir. ru](http://www.bankir.ru)

© А.А. Абалакин, 2016

УДК 364.38

Абдрафикова Р.С.

Студентка кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Уфимский государственный нефтяной
технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСОБИЯ НА ДЕТЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Наша страна, как и любое демократическое государство, старается выполнять и обеспечивать свои социальные гарантии, несмотря на экономическую ситуацию в ней.

Ведь от социальной обеспеченности зависит многое: демографическая ситуация, уровень жизни населения, уровень преступности, политическая система и т.д.

С преодолением негативных тенденций демографического развития страны тесно связана государственная политика по социальной поддержке семьи и детей [1]. Одним из «инструментов» демографической политики являются детские социальные пособия и материнский капитал, размер которых за 2013 - 2016 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Размер социальных пособий в связи с материнством и рождением детей

Вид пособия, выплаты	2013	2014	2015	2016
1.Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности	490 руб. 79 коп.	515 руб. 33 коп.	543 руб. 67 коп.	581 руб.73 коп
2.Пособие по беременности и родам	в размере 100 % ср. заработка за 2 календарных года	в размере 100 % ср. заработка за 2 календарных года	в размере 100 % ср. заработка за 2 календарных года	в размере 100 % ср. заработка за 2 календарных года
3.Единовременное пособие при рождении ребенка	13087 руб. 61 коп.	13741 руб. 99 коп.	14497 руб. 80 коп.	15512 руб.65 коп.
4.Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет	2453 руб. 93 коп. по уходу за первым ребенком и 4907 руб. 85 коп. по уходу за вторым и последующими детьми	2576 руб. 63 коп. по уходу за первым ребенком и 5153 руб. 24 коп. по уходу за вторым и последующими детьми	2718руб. 34коп. по уходу за первым ребенком и 5436 руб. 67 коп. по уходу за вторым и последующими детьми	2908 руб. 62 коп. по уходу за первым ребенком и 5817 руб. 24 коп. по уходу за вторым и последующими детьми
5.Пособие при усыновлении ребенка в возрасте до трех месяцев	назначается и выплачивается в порядке и размере, установленном для пособия по беременности и родам	назначается и выплачивается в порядке и размере, установленном для пособия по беременности и родам	назначается и выплачивается в порядке и размере, установленном для пособия по беременности и родам	назначается и выплачивается в порядке и размере, установленном для пособия по беременности и родам
6.Единовременное пособие при	8000 руб. 00 коп.; в случае	13741 руб. 99 коп. ; в случае	14497 руб.80 коп.; в случае	15512 руб. 65 коп.; в случае

передаче ребенка на воспитание в семью	усыновления ребенка - инвалида, ребенка в возрасте старше семи лет, а также детей, являющихся братьями и (или) сестрами, пособие выплачивается в размере 100000 руб. 00 коп.	усыновления ребенка - инвалида, ребенка в возрасте старше семи лет, а также детей, являющихся братьями и (или) сестрами, пособие выплачивается в размере 105000 руб. 00 коп.	усыновления ребенка - инвалида, ребенка в возрасте старше семи лет, а также детей, являющихся братьями и (или) сестрами, пособие выплачивается в размере 110775 руб. 00 коп.	усыновления ребенка - инвалида, ребенка в возрасте старше семи лет, а также детей, являющихся братьями и (или) сестрами, пособие выплачивается в размере 118529 руб. 25 коп.
7.Единоновременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву	20725 руб. 60 коп.	21761 руб. 88 коп.	22958руб. 78 коп.	24565 руб. 89 коп.
8.Ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву	8882 руб. 40 коп. на каждого ребенка	9326 руб. 52 коп.	9839 руб. 48 коп. на каждого ребенка	10528 руб. 24 коп. на каждого ребенка
9. Материнский капитал	408960 руб.	429408 руб.	453026 руб.	453026 руб.

Следует отметить, что в течение всего периода действия программы материнского капитала размер выплат регулярно индексировался. В 2007 году материнский капитал составлял 250 000 руб., а к 2015 году предоставляемая сумма выросла на 81 % от базового размера — до 453 026 руб. Однако в 2016 году в связи с кризисным положением в экономике Правительство России приняло решение не проводить очередную индексацию суммы по сертификату. При этом ожидается, что в следующий раз размер выплаты будет увеличен в обычном порядке с 1 января 2017 года. Таким образом необходимость продолжения программы материнского капитала не вызывает сомнения ни у потенциальных получателей материнского капитала, ни у депутатов Госдумы, ни у членов Правительства.

Преодоление негативных тенденций демографического развития требует создания целостной и действенной системы помощи семьям с детьми [1]. Думается, что для достижения поставленных целей давно назрела необходимость пересмотреть размеры пособий, связанных с материнством и детством.

Список использованной литературы:

1. Киреева О.А. Детские пособия: правовой, методологический и социально - политический аспекты. Евразийский юридический журнал. 2015. № 10 (89). С.185 - 186.
2. Федеральный Закон от 01.12.2014 №384 - ФЗ « О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
3. Постановление Правительства РФ от 15.06.2007 N 375 (ред. от 25.03.2013) "Об утверждении Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством"
4. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359 - ФЗ "О федеральном бюджете на 2016 год"

© Абдрафикова Р.С.

УДК 33

А.Ю. Андреева

КМПО РАНХиГС

г. Москва, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТОВ ПЛАТЕЖНЫМ ПОРУЧЕНИЕМ

Расчеты, которые производятся платежными поручениями, являются одной из самых распространенных в современное время в России формой безналичных расчетов (77,1 % по количеству и 90,6 % по объему платежей в структуре безналичных платежей), что обуславливается сложившимися традициями, простотой этих расчетов, дешевизной, так как мало затрачивается денежных средств. В настоящее время большая часть платежей совершается непосредственно в электронных технологиях. Для того, чтобы все таки улучшить качества межбанковских расчётов необходимо внедрять наиболее прогрессивной технологии по обработки платёжных поручений, такие как «Cognitive Forms», «Клиент – Банк», «Kondorf», форматы S.W.I.F.T., которые максимально очень быстро ускоряют и упрощает процедуру ведения расчётов, тем самым позволяя на рабочем месте формировать платёжные документы в электронном виде [9]. На сегодняшний день платёжные поручения – самый разносторонний и самый действенный инструмент в финансовых сделках. Платёжное поручение, является одним из основных в международных расчётах, в связи с тем, что платёжное поручение обеспечивает надёжность осуществления всех операций. С помощью платежного поручения партнёрами могут быть соблюдены все условия сделки, платёжные поручения позволяют выбрать самые разные условия платежа, рассчитаться с

партнёром можно почти из любой страны мира. Одно из самых главных достоинств платёжного поручения является его международная надёжность. По отношению условий платёжные поручения – могут быть очень гибким инструментом, так как для любой сделки можно выбрать такую комбинацию документов, видов, конструкций, которые удовлетворяют потребности и продавца, и в свою очередь покупателя. По отдельным оценкам, в России платёжными поручениями обслуживается не более 10 % товара оборота по импорту и примерно 45 – 55 % по экспорту. Внедрение технологии, ведущей к изменению функции авизирующего банка, в том числе и Банк ГПБ (АО), снижает издержки, увеличивает скорость обмена коммерческой информацией между покупателем и продавцом. Обязующий банк, выполняет, как правило, 3 такие основные функции, как удостоверение подлинности оригинала платёжного поручения:

1) Проверка того, насколько правильно (верно) изложено платёжное поручение и так же не остается без внимания неясные формулировки.

2) Передача платёжного поручения бенефициару (как правило, по почте, факсом либо курьером). В случае электронной передачи платёжного поручения его можно подтвердить с помощью цифровой подписи, и вряд ли на практике есть более совершенная система защиты подписи и коммерческой сделки. Сеть Интернет дает возможность банку – эмитенту передать большой объем Информация о результатах всех исследования рынков, законодательстве страны – покупателя. Бенефициар может из самой любой точке земного шара проверить свое платёжное поручение. Можно сделать вывод, об основных преимуществах использования информационных технологий в работе с платёжным поручением являются:

1) Кредитоспособность электронного платёжного поручения (она не может быть поставлена под сомнение, поскольку оформляется от имени первоклассного банка).

2) Платёжное поручение выписывается готовым к оплате, так как все функции по обработке платёжного поручения концентрируются в самом центре обработки документов.

Уже сегодня можно наблюдать ощутимую разницу в продолжительности обработки платёжного поручения (Таблица 5).

Таблица 5.

Сравнительные затраты на разовое устранение ошибок в платёжном поручении

	Бланк – платёжное поручение	Электронный документ (платёжное поручение)
Средняя продолжительность процедуры исправления	5 дней	1 день
Средняя продолжительность задержки в процедурах платёжным поручением	2 день	1 день
Открытие первого банковского счета в обособленном подразделении Банка	2 500(рублей)	0 (рублей)
Стоимость услуг курьера	500 (рублей)	0 рублей

Перевод денежных средств с банковского счета Клиента на счет в другом банке по расчетному (платежному) документу, полученному на бумажном носителе	50 (рублей)	16 (рублей)
Итого:	3 050 (рублей)	16 (рублей)

Таким образом, проанализировав все данные можно сказать, что в современном мире, намного шире используется электронный вид оплаты платежа, а именно платежное поручение, поскольку затрачивается на него меньше ресурсов.

Списки источников и литературы:

1. Доступ из справочно - правовой системы Консультант Плюс. [электронный ресурс]. www.consultant.ru. (дата обращения: 12.02. 2016).
2. Доступ из справочно - правовой системы Гарант. [электронный ресурс]. www.garant.ru. (дата обращения 06.01. 2016).
3. Бобовникова. Т. Ю. Финансово – экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области): Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса. Материалы всероссийской научно – практической конференции. Издательство: Курская государственная сельскохозяйственная академия. 2007. 49 – 51.
4. Федеральный закон от 02.12.1990 395 - 1 (ред. От 05.04.2016) «О банках и банковской деятельности».

© А.Ю.Андреева

УДК 338

Н.Д. Антонинко

Студентка 4 курса,

Северо - Кавказский федеральный университет

Научный руководитель: Е.П. Журавлева

К.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Северо - Кавказский федеральный университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

РАЗЛИЧИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ ПО МСФО И РСБУ

В настоящее время совершенствование системы бухгалтерского учета имеет ориентацию на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Из международной практики в отечественный учет привнесены уже многие положения. Однако существует

достаточное количество различий между международными стандартами и Российскими стандартами бухгалтерской отчетности (РСБУ).

В международной практике, как и в российской системе бухгалтерского учета, материальные ресурсы являются существенным активом предприятия и оказывают значительное влияние на формирование выручки. Учет и оценка материальных запасов воздействуют на баланс и отчет о финансовых результатах.

Основные нормативные акты, регламентирующие учет материальных ценностей – МСФО 2 «Запасы» и ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов».

В отличие от МСФО, российские ПБУ носят обязательный характер.

ПБУ 5 / 01 содержит определение материальных запасов, правила оценки МПЗ, порядок списания материалов на расходы отчетного периода, а также требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности. Такое же содержание имеет МСФО 2 «Запасы», но ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» регламентирует учет только МПЗ, а МСФО 2 запасов в целом [2].

Учет материальных ценностей в РФ регламентируется ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов», методическими указаниями по бухгалтерскому учету МПЗ (Приказ Минфина России от 09.06.2001 №44н, ред. От 25.10.2010). В международной практике правила ведения учета МПЗ представлены в МСФО 2 «Запасы».

В структуру МПЗ, согласно ПБУ 5 / 01, входят сырье, материалы, готовая продукция и товары. Что касается МСФО 2, в составе материальных запасов выделяют не только сырье и материалы, готовая продукция, товары но и незавершенное производство.

В отечественном учете материальные запасы учитываются по фактической себестоимости, в то время как согласно МСФО 2 «Запасы» материальные ценности должны оцениваться по себестоимости или возможной чистой цене реализации.

В соответствии с РСБУ запасы можно списывать тремя способами [4]:

- 1) списание по себестоимости единицы запасов;
- 2) списание по себестоимости первых по времени приобретения запасов (ФИФО)
- 3) списание по средней себестоимости.

В международной практике согласно МСФО 2 существуют следующие методы списания МПЗ:

1) метод сплошной идентификации. Данный метод применяют для запасов, не являющихся взаимозаменяемыми.

2) метод ФИФО

3) метод средней себестоимости.

ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов», предусмотрено, что на себестоимость МПЗ относят все фактические затраты в полном объеме, не зависимо от того являются ли плановыми или неплановыми.

В МСФО регламентировано, что на себестоимость материальных ценностей относятся:

- потери сырья сверх нормы;
- затраты труда сверх нормы;
- прочие производственные затраты;
- затраты на хранение. Кроме затрат, которые требуются для перехода на следующую стадию производства [4].

Основным отличием учета в соответствии с МСФО от российской системы бухгалтерского учета заключается в том, что отечественный учет служит для расчета налогооблагаемой базы, а международный учет ориентирован на предоставление внешним пользователям полезной информации для принятия экономических решений.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что российский подход к учету материальных ресурсов имеет множество сходств с МСФО. В то же время имеют место различия РСБУ с международной практикой по исследованным признакам, вследствие чего статьи отчетности, отражающие материальные запасы и составленные в соответствии с российскими и международными стандартами, могут отличаться.

Список использованной литературы.

1. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально - производственных запасов «ПБУ 5 / 01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 № 2806)
2. Касьянова Г.Ю. Материально - производственные запасы. Бухгалтерский и налоговый учет. АБАК, 2012 –272с.
3. Демина И.Д. Применение МСФО 2 «Запасы» в отечественной практике бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. – 2013 – №17. – с.40–44
4. Овчинникова О.А., Муравьева И.А. Сравнительная характеристика Российской и международной практики учета материально - производственных запасов // Киберленинка, 2015

© Н.Д. Антонинко

УДК 336 (338)

Л.А.Арбачакова

Магистрант НГУЭУ

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ВЫБОР ПОЛИТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях экономических преобразований агропромышленному сектору отводится особая роль в обеспечении общества жизненно важной продукцией. Уровень его эффективности имеет огромное народнохозяйственное значение, так как в зависимости от этого уровня во многом складываются различные цены на продукты питания и другие товары, которые производятся на основе сельскохозяйственного сырья. Для того чтобы эффективно вести свою деятельность организациям, в частности сельскохозяйственным, необходимо в процессе управления структурировать оборотные активы, манипулировать их составом. Это позволит обеспечивать бесперебойное функционирование организации, а также поддерживать её ликвидность и платежеспособность. Управление оборотными активами напрямую связано с выбором политики их финансирования.

Умеренная стратегия финансирования оборотных активов обеспечивает наиболее устойчивое финансовое состояние организации [1, с.272]. Что касается сельскохозяйственных организаций, то на формирование их оборотного капитала влияют отраслевые и региональные особенности организаций. Предложенные индексы отражают эффективность управления оборотным капиталом предприятий АПК [2, с.140].

Для того, чтобы системно использовать полученные ранее результаты предлагается использовать алгоритм выбора политики финансирования оборотного капитала для сельскохозяйственных организаций (рис.1). Данный алгоритм предложен для организаций Алтайского края.

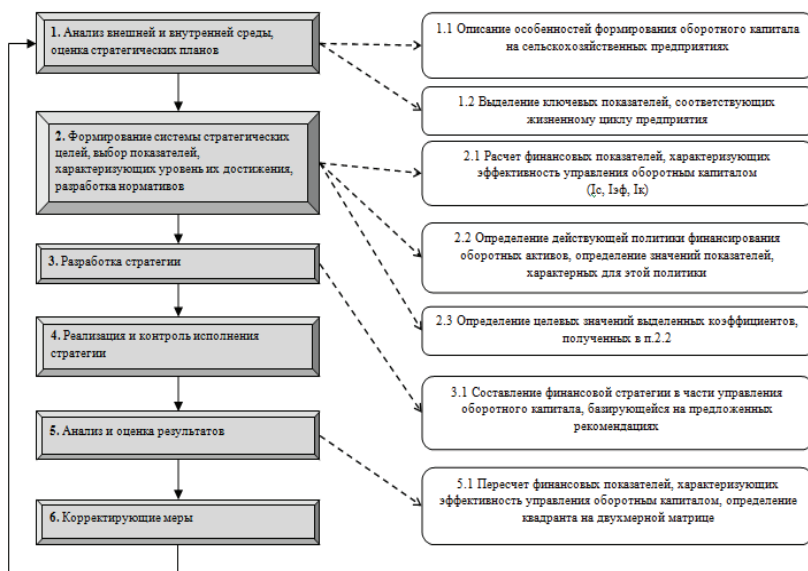


Рисунок 1 – Алгоритм выбора политики финансирования оборотного капитала

1. Анализ внешней и внутренней среды, оценка стратегических планов. Здесь осуществляется описание особенностей формирования оборотного капитала и определение ключевых показателей, соответствующих жизненному циклу организации [3, с.237].

2. Формирование системы стратегических целей, выбор показателей, характеризующих уровень их достижения, разработка нормативов.

2.1. Расчет финансовых показателей, характеризующих эффективность управления оборотным капиталом (Ис, Изф, Ик) и определение квадранта на двумерной матрице [2, с.141].

2.2. Определение действующей политики финансирования оборотных активов, определение значений показателей, характерных для этой политики. Определение действующей политики осуществляется с помощью показателя соотношения собственного оборотного капитала в общей величине оборотных активов.

2.3. Определение целевых значений выделенных коэффициентов. Данный подпункт предполагает, что действия предприятия должны быть направлены на достижение показателей, характеризующих умеренный тип финансовой политики по схеме: кризисная политика→условная политика→агрессивная политика→умеренная политика; консервативная политика→ умеренная политика.

3. Разработка стратегии. Предполагается, что менеджеры составляют индивидуальную финансовую стратегию для своего предприятия в части управления оборотным капиталом согласно разработанному механизму практического применения политики управления оборотным капиталом на основании предложенных в исследовании рекомендаций. Необходимо отметить, что предложенные рекомендации имеют практическую значимость, так как в работе отражены действующие условия государственной помощи, государственного и коммерческого лизинга, данные по возможным кредитам, овердрафтам и факторингу.

4. Реализация и контроль исполнения стратегии.

5. Анализ и оценка результатов. Предполагается пересчет финансовых показателей, характеризующих эффективность управления оборотным капиталом и определение квадранта на двухмерной матрице. После чего полученные результаты сравниваются с результатами, рассчитанные на 2 этапе.

6. Корректирующие меры. В случае, если значения, определенные на этапе 2.3 не были достигнуты, необходим пересмотр выбранной стратегии. Тогда данный цикл завершается и при составлении новой стратегии в части управления оборотным капиталом следует начинать с 1 этапа.

Таким образом, данный алгоритм позволяет оценить внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование оборотного капитала, а также сформировать финансовую стратегию в части управления оборотным капиталом с учетом этих факторов. Из этого следует, что благодаря алгоритму предприятие может не только сформировать политику управления оборотным капиталом, но и обеспечить себе более устойчивое финансовое состояние.

Список используемой литературы:

1. Арбачакова Л.А., Коява Л.В. Особенности политики финансирования оборотного капитала на сельскохозяйственных предприятиях / Материалы VII международной научно - практической конференции «Фундаментальная наука и технологии – перспективные разработки» 1 - 2 декабря 2015г. North Charleston, USA, Том.1. - С.272 - 274.;

2. Арбачакова Л.А., Коява Л.В. Создание модели управления оборотным капиталом сельскохозяйственных организаций / Материалы VIII международной научно - практической конференции «Наука в современном информационном обществе» 28 - 29 марта 2016г. North Charleston, USA, Том. 2. - С.139 - 143.;

3. Коява Л.В. Финансовый рычаг и возможности заемного финансирования в условиях спада в экономике / Материалы VI I международной научно - практической конференции "Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки", 1 - 2 декабря 2015 г. North Charleston, USA, Том.1. - С.237 - 239

© Л.А.Арбачакова, 2016

Ахтямов И.Р.,
к.э.н., Абелгузин Н.Р
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Институт экономики, финансов и бизнеса
Кафедра финансов и налогообложения

«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО - КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ»

Аннотация: В статье рассматриваются международно - кредитные отношения. Их место в системе экономических отношений.

Ключевые слова: международные отношения; международно - кредитные отношения; валютная система; субъекты валютных отношений

Международные валютно - кредитные отношения (МВКО) являются одной из форм международных экономических отношений (МЭО) наряду с такими формами как: международная торговля, международное движение капитала и иностранных инвестиций, международная миграция рабочей силы, международное сотрудничество в области науки и техники, международное разделение труда (специализация и кооперация производства).

Различают национальную и мировую валютную системы.

Национальная валютная система – это функционирование своей индивидуальной национальной денежной системы в каждом государстве. Функционирование мирового хозяйства невозможно без отлаженных валютных отношений между странами. Международные валютные отношения представляют собой движение денег с использованием в международном обороте денежной единицы страны или валюты.

В свою очередь Мировая валютная система (МВС) означает осуществление платежно - расчетного оборота международных платежей в рамках мирового хозяйства. Соотношение валют различных стран характеризуется обменным курсом валют. Наблюдая динамику курса доллара США к рублю по данным ЦБ РФ отмечаются циклические колебания, пик которых приходится на 03.02.2015 (69,9940), 25.08.2015 (70,7465), 09.09.2015 (68,7932). Циклические изменения наблюдаются и у евро, к наиболее пиковым датам относятся 18.12.2014 (84,5890), 03.02.2015(78,7900), 25.08.2015 (81,1533). На основе национальной валютной системы действует так называемая «мировая валютная система», т.е. форма организации международных валютных отношений. Данная система сложилась на базе прогресса мирового рынка и закреплена законодательно - международными соглашениями.

Международные валютно - кредитные отношения предполагают под собой финансовые отношения между субъектами разных стран, или финансовые отношения между субъектами права одной страны, предметом которых выступает переход права собственности на валютные ценности и других имущественных прав, которые связаны с валютными ценностями.

Эволюция международных экономических отношений предполагает проведение взаимных расчетов среди юридических и физических лиц разных стран. Постоянно нарастающий в ситуации интернационализации хозяйственной жизни международный платежный оборот, который был связан с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран, стал обеспечивать национальный процесс общественного воспроизводства и переход денежного и финансового капиталов от одной страны к другой. Этот обмен между странами с помощью различных форм экономической деятельности обслуживает валютные отношения, предполагающие совокупность общественных отношений, которые возникают при осуществлении международных расчетов, а также кредитно - финансовых и валютных операций.

Если рассматривать место международных валютно - кредитных отношений (МВКО) в системе международных экономических отношений (МЭО), то можно сказать, что МВКО это одна из многообразных форм МЭО, действующая вместе с некоторыми иными формами экономических отношений, такими как, международное движение капитала, международное движение иностранных инвестиций, а также международная миграция рабочей силы и международное соучастие в сфере науки и техники, международное разделение труда (т.е. предполагает специализацию и кооперацию производства).

Международные валютные отношения – это совокупность общественных отношений, которые складываются при функционировании валюты в сфере мирового хозяйства и результатами деятельности национальных хозяйств, которые обслуживают взаимный обмен.

В самом начале своего развития отдельные элементы валютных отношений стали появились еще в античном мире, например в Древней Греции или в Древнем Риме - в форме вексельного и меняльного дела. Следующим этапом эволюции выступают средневековые «вексельные ярмарки» в Антверпене, на которых производились расчеты по траттам. Система международных расчетов через банки стала развиваться в период феодализма и становления капитализма.

Развитие валютных отношений условно можно разделить на три этапа.

Первый этап (XIX – начало XX вв.) – период возникновения системы «золотого стандарта». При золотом стандарте устанавливается определенное золотое содержание национальной денежной единицы. Каждое государство жестко контролировало соотношение между своими запасами золота и внутренним предложением денег. Если каждая страна устанавливает золотое содержание своей денежной единицы, то различные национальные валюты будут иметь фиксированное соотношение между собой. Обменный курс валют зависел от золотого содержания национальных валют.

Жесткая взаимосвязь между объемом денежной массы, обращающейся в мировой экономике, и объемом добычи и производства золота вступила в противоречие с необходимостью государственного регулирования экономики при помощи денежно - кредитных рычагов. Эта причина заставила все государства отказаться от золотого стандарта.

Начало второго этапа развития международных валютно - финансовых отношений связано с международной конференцией в г. Бреттон Вудс (США) в 1944 г. На этой конференции было определено устройство послевоенной валютно - кредитной системы (получившей название «бреттон вудской»). Для внедрения и руководства новой системой

был создан Международный валютный фонд (МВФ), штаб - квартира которого находится в Вашингтоне.

Согласно уставу МВФ паритеты валют его членов должны были устанавливаться в долларах и косвенно через доллар – в золоте. Доллар полу - чил твердое золотое содержание (35 долларов за тройскую унцию – 31,1 г золота). Курсы валют должны были поддерживаться правительства - ми на уровне, близком к долларовому паритету с допущением отклонений вверх и вниз от согласованного паритета не больше чем на 1 % . Если курс какой - либо валюты падает ниже установленного предела, то правительство данной страны обязано скупать на международных валютных рынках свою валюту на золото или резервную валюту (доллар, фунт стерлингов). При повышении курса, наоборот, оно должно увеличить предложение своей валюты. Если принятые меры не снизили пределов колебаний курса валют, то правительство должно осуществить с согласия МВФ девальвацию или ревальвацию (соответственно понижение и повышение стоимости денежной единицы страны).

В послевоенный период темпы роста производительности труда в про - мышленности США оказались ниже, чем в Европе и Японии. Это привело к уменьшению конкурентоспособности американских товаров, а следо - вательно, к снижению их импорта в Европу и, наоборот, к росту экспорта европейских и японских товаров в США. В результате в Европе скопилось большое количество так называемых «евродолларов». Эти доллары за - падноевропейские банки, как правило, вкладывали в американские казначейские бумаги, что привело к росту долга США другим странам и создало громадный дефицит их бюджета. К тому же часть «евродолларов» была предъявлена к концу 60 - х годов XX в. центральными банками ряда европейских стран к прямому размену на золото. Золотой запас США начал уменьшаться. Все это сделало переоценку доллара неизбежной. В результате двух девальваций доллара (в 1971 и 1973 гг.) «Бреттон Вудская система» фактически рухнула.

После официального прекращения обмена доллара на золото (1971г.) «фиксированные» курсы валют уступили место «плавающим». Так начался третий этап развития мировой валютной системы, который был юридически оформлен в соглашении, подписанном в 1976 г. в г. Кингстоне (о. Ямайка). По условиям этого соглашения валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами, т. е. спросом и предложением.

В настоящее время валютный курс определяется на основе так называемого «паритета покупательной способности». Этот паритет есть результат сопоставления количества тех благ, которые можно приобрести на национальных рынках стран, чьи валюты сравниваются.

Развитие международных валютно - кредитных отношений обуславливается разнообразными факторами, среди которых можно выделить следующие:

- рост производительных сил;
- создание мирового рынка;
- углубление международного разделения труда;
- формирование мировой системы хозяйства;
- интернационализация и глобализация хозяйственных связей.

Международные валютные отношения опосредствуют международные экономические отношения. Выделяют 2 вида связи между валютными отношениями и воспроизводством - это прямая и обратная.

С одной стороны, процесс общественного воспроизводства, является причиной появления международного обмена товарами, капиталом и услугами, который нереален без обращения валюты. Отсюда, следует отметить, что конъюнктура валютных отношений напрямую зависит от развития экономики как национальной, так и мировой, а также политической обстановки, соотношения сил между странами и т.д. Включение мирового рынка в процесс оборота капитала предполагает преобразование части денежного капитала из национальных денежных единиц в иностранную валюту и наоборот. Данное превращение происходит при осуществлении международных кредитных, расчетных, валютных и финансовых операций.

Если подходить к этому вопросу с другой стороны, то валютные отношения являются вторичными по отношению к воспроизводству. Это обуславливается тем, что валютные отношения обладают относительной самостоятельностью и оказывают на него обратное влияние. В сложившейся ситуации интернационализации хозяйственной жизни растет зависимость воспроизводства от внешних факторов, к которым относят динамику мирового производства, уровень зарубежного развития науки и техники, развитие международной торговли, приток иностранного капитала.

Валютные кризисы, а также существующая неустойчивость международных валютных отношений производят негативное воздействие на процесс воспроизводства.

Если же говорить о субъектах валютных отношений, то ими могут выступать:

Центральный банк.

Правительство.

Уполномоченные банки.

Предприятия, которые осуществляют экспортно - импортные операции.

Валютные биржи.

Инвестиционные и пенсионные фонды.

Физические лица.

Итак, на базе интернационализации хозяйственных связей международные валютные отношения потихоньку стали приобретать определенные формы организации (т.е. образовались валютные системы). Различают несколько видов валютных систем: национальная, мировая и региональная (межгосударственная) валютные системы.

Основой мировой и региональной валютных систем выступают внешняя торговля, МРТ, и товарное производство. Международные валютные отношения - это важнейшая составная часть валютного хозяйства, через них происходит осуществление платежных и расчетных операций в мировой экономике. Совокупность форм организации валютных отношений и составляет международную валютную систему. Основа международной системы представляется национальными валютами. Сюда еще включают национальные и коллективные резервные валюты, условия взаимной обратимости валют, международные валютные активы, валютные паритеты и курсы и т. д.

Если говорить о национальных валютных системах, то они предполагают совокупность экономических отношений, которые помогают в осуществлении международных

платежных оборотов, в формировании и использовании валютных ресурсов, которые необходимы для всего процесса общественного воспроизводства.

Экономическое развитие и внешнеэкономическая стратегия промышленно развитых стран зависит от уровня вмешательства государства в деятельность рынков золота, а также от вмешательства валютно - кредитных организаций в функционирование денежных и валютных рынков.

Список литературы:

1.Макроэкономика. Экспресс - курс: учебное пособие / Е.А. Киселева. – М.: КНОРУС,2009.

2.Экономическая теория - Камаев В.Д. - Учебник. Год выпуска: 2002.

2. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173 - ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»

3. Официальный портал Центрального Банка Российской Федерации. URL: <http://cbr.ru>.

© Ахтямов И.Р.

УДК 336

Базанова А.А.

КМПО РАНХиГС

г. Москва, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БАНКОВСКИХ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ

Аннотация: В статье рассматривается понятие и содержание системы безналичных расчетов. Ведь безналичные расчеты имеют важное значение в современном мире, так как сегодня людям удобнее использовать безналичные деньги, нежели наличные. Но, к сожалению, не все доверяют электронным деньгам, поэтому банки пытаются сделать все для того, чтобы людям было бы легче освоить безналичные расчеты.

Ключевые слова: Безналичные расчёты, эффективность системы банковских безналичных расчётов, банк ВТБ - 24(ПАО).

Безналичные расчеты – это расчеты, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований. Безналичные расчеты имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения; организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов [2].

Система организации безналичных расчетов базируется на трех составляющих:

- 1.совокупность принципов организации безналичных расчетов, обязательных для соблюдения всеми ее субъектами хозяйственных отношений;
- 2.система счетов, позволяющая осуществлять платежи и расчеты в безналичной форме;
3. система платежных форм, документов и правил документооборота [1].

Эффективность системы банковских безналичных расчётов

Значение четко организованной системы безналичных расчетов многократно возрастает в условиях необходимости преодоления серьезного кризиса неплатежей, когда огромная взаимная задолженность, задержка платежей на каком - либо одном звене влияет на важнейшие показатели производственной и коммерческой деятельности. Сложность и важность расчетных взаимоотношений предопределяют необходимость установления единообразия посредством регулирования. Организации расчетов осуществление расчетов по банковским счетам. Наличие последних как у получателя, так и плательщика необходимая предпосылка таких расчетов. Согласно основам гражданского законодательства, безналичные расчеты производятся юридическими лицами и гражданами через банк, в котором им открыт соответствующий счет. Для расчетного обслуживания между банком и клиентом заключается договор банковского счета. При безналичных расчетах используются следующие расчетно - денежные документы: платежные поручения, чеки, аккредитивы, платёжное требование [3].

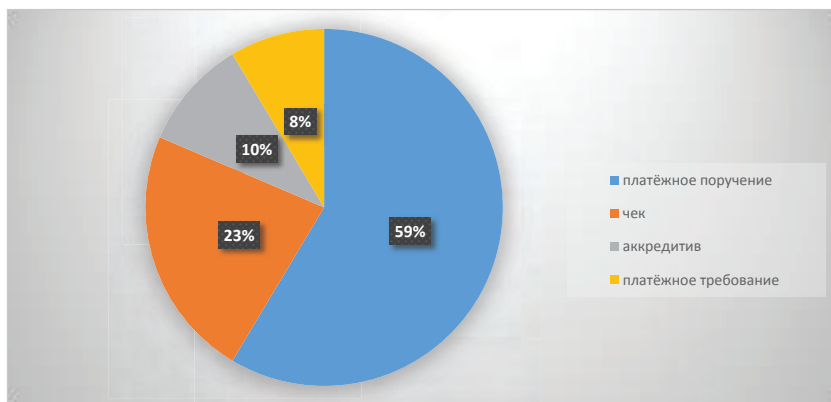


Рис.1 Структура расчётно - денежных документов ВТБ - 24(ПАО)

Показатели эффективности безналичных расчетов на примере банка.

Банк ВТБ - 24(ПАО) является одним из крупнейших участников российского рынка по предоставлению банковских услуг, входит в финансовую международную группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса [4].

Главной целью деятельности банка ВТБ - 24 при условии перехода к рыночной экономике выступает полное удовлетворение потребностей приоритетных групп клиентуры по всем видам банковских услуг на коммерческой основе, гарантирующей банку достойное существование, развитие его материально - технической базы и

поощрение банковских работников в соответствии с достигнутыми результатами. Структура безналичных расчётов на примере банка ВТБ - 24(ПАО) [4].

Эффективность системы банковских безналичных расчётов ВТБ - 24(ПАО) выражается через его доходность.

Таблица 1

ДОХОДНОСТЬ БАНКА ВТБ - 24(ПАО).(тыс.руб)

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %
1.Процентные доходы	209 959 882	267 664 279	289 323 886	142,55
2.Процентные расходы	87 468 907	112 736 052	175 375 203	200,50
3.Чистые процентные доходы(отрицательная процентная маржа)	122 490 975	154 928 227	113 948 683	93,02
4.Чистые процентные доходы(отрицательная процентная маржа)после создания резерва на возможные потери	93 694 686	82 572 778	80 780 260	86,21
5.Чистые доходы(расходы)	137 158 021	154 423 831	171 291 629	124,88
6.Прибыль(убыток) до налогообложения	28 791 794	34 574 438	5 718 173	19,86
7.Прибыль(убыток) после налогообложения	20 729 863	28 081 806	980 893	4,73
8.Неиспользованная прибыль(убыток) за отчетный период	20 729 863	28 081 806	- 6 699 066	-

Из таблицы 1 видно, что доходность ВТБ - 24 (ПАО) в период с 2013 - 2015 г.г. улучшилась за счет процентных доходов на 42,55 % , одновременно с этим возросли процентные расходы в 2 раза. ВТБ - 24(ПАО) за анализируемый период получил положительную процентную маржу. Прибыль до налогообложения за 2013 - 2015г.г. сократилась в 5 раз, а после налогообложения в 20 раз. В 2015 году ВТБ - 24(ПАО) получил убыток, что связано с общеэкономической ситуацией.

Банк ВТБ - 24(ПАО) развивается и расширяет свою деятельность как за счёт привлечения физических лиц, так и за счёт обслуживания юридических лиц.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1)Библиофонд. Электронная библиотека студента. [Электронный ресурс]. URL: [http://bibliofond.ru / view.aspx?id=62161](http://bibliofond.ru/view.aspx?id=62161)

2) Бобовникова Т.Ю. Финансово - экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области) [текст]: // Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса, материалы всероссийской научно - практической конференции. Издательство: Курская государственная сельскохозяйственная академия. 2007. стр. 49 - 51

3)Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 (ред. от 05.04.2016) "О банках и банковской деятельности". [Электронный ресурс]. Доступ из правовой системы «Консультант+»

4)Официальный сайт ВТБ 24 (ПАО). [Электронный ресурс] URL [https:// www.vtb24.ru /](https://www.vtb24.ru/)
© А.А.Базанова ,2016

УДК 338

М.С. Бибнева

студент

Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ускорение изменений в окружающей среде, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического планирования и управления [1]. Во - первых, становление рыночных отношений в России предъявляет новые требования к управлению и характеру решаемых при этом задач и методам их решения. Во - вторых, нестабильность, сложность и непредсказуемость политической и экономической среды требуют четкого определения целей развития организаций. В - третьих, в условиях жёсткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации предприятия должны вырабатывать стратегию, которая будет успевать за изменениями, которые происходят в их окружении, в какой - то степени их опережать. **Формирование хозяйственной стратегии** в общем виде можно определить как процесс разработки целей развития и функционирования предприятия на определенный период времени, а также способов использования средств для достижения поставленной цели.

Стратегия - это реакция на внешние возможности и угрозы, а также знание внутренних сильных и слабых сторон, необходимое для достижения конкурентного преимущества [2].

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм конкурентной борьбы и степени ее жесткости, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, сравнительных преимуществ национальной экономики на мировом рынке и иных так называемых внешних факторов, а также внутренних факторов, связанных с возможностями самого предприятия, т.е. его производственными и финансовыми ресурсами, эффективность использования которых необходимо постоянно оценивать [3].

Процесс формирования хозяйственной стратегии предприятия включает: формирование общей, базисной стратегии; формирование конкурентной стратегии; определение функциональных стратегий.

Стратегия дополняется и конкретизируется тактикой, а именно краткосрочной стратегией, разрабатываемой на среднем и низшем уровнях управления. Тактика — это совокупность управленческих решений, отражающих наилучший вариант реализации стратегии в существующих условиях с учетом новых и непредвиденных обстоятельств. Она может быть различной: выжидательной, осмотрительной, осторожной, последовательной, скачкообразной, двойной и настойчивой.

Стратегия находится под влиянием изменений в окружающей среде и сама может формировать эти изменения. При изучении факторов внешней среды организация должна определить для себя, какие из внешних факторов, оказывают наибольшее влияние на ее деятельность. Кроме того, организация должна составить список тех внешних факторов, которые являются потенциальными носителями угроз для организации и тех изменений, которые могут открыть дополнительные возможности для организации. И этим факторам необходимо уделять больше внимания, но не следует забывать и о других факторах внешней среды, так как только при изучении и анализе всех факторов внешней среды организация может заниматься успешной деятельностью. Также стратегия оказывает долгосрочное воздействие на организацию, определяет направления формирования и развития потенциала последней с учетом настоящих и будущих потребностей, сильных и слабых ее сторон.

В ходе формирования стратегии нельзя предвидеть все. В любой момент как внутри организации, так и вне ее возможно появление новых обстоятельств, которые в концепцию стратегии не укладываются. Чтобы не менять в связи с этим стратегию в целом, организация может ставить и реализовывать стратегические задачи, при необходимости ее дополняющие и совершенствующие. Однако, если ситуация меняется коренным образом, стратегию приходится обновлять тоже. При формулировке стратегических задач учитываются такие обстоятельства, как возможность приближения с их помощью к главной цели организации, если от движения к ней пришлось в той или иной степени отступить; решение нескольких дополнительных проблем; получение наибольшей выгоды или избежание ущерба.

Обычно организация имеет не одну, а несколько стратегий на основные случаи жизни. Главная из них — генеральная стратегия, отражающая способы осуществления миссии организации. Для отдельных особых случаев разрабатываются специальные стратегии, например стратегия банкротства [4]. Основными рабочими стратегиями являются так называемые функциональные, которые отражают пути достижения специфических целей организации, стоящих перед ее отдельными подразделениями и службами. К функциональным относятся: стратегия маркетинга, стратегия производства, финансовая стратегия и другие. Каждая функциональная стратегия имеет определенный объект, на который она направлена.

Стратегия определяется миссией организации, а поэтому должна корректироваться в соответствии с ее пересмотром, происходящим в результате изменения общественных приоритетов и потребностей. Соответствие стратегии миссии и целям организации получило название ревалентности.

В наибольшей степени, как считается, на стратегию оказывают влияние конкурентные преимущества, которыми организация обладает в своей сфере деятельности по сравнению с соперниками, или к которым стремится. Речь идет, например о высоком качестве продукции и услуг, их соответствии общественным запросам, низких издержках, удобном

географическом положении, и т.п. Конкурентные преимущества любого типа обеспечивают более высокую эффективность использования ресурсов фирмы. Но они рано или поздно исчезают под натиском соперников, поэтому возникает потребность в поиске новых.

Важным обстоятельством, обуславливающим стратегию организации, является характер выпускаемой продукции, особенности ее рынков сбыта, послепродажного обслуживания. В немалой степени стратегия зависит от имеющихся у организации материальных, финансовых, информационных, кадровых ресурсов. Большую роль в формировании стратегии играет потенциал развития организации, совершенствования ее деятельности и расширения масштабов, роста деловой активности и инноваций [5].

Процесс формирования стратегии состоит из трех стадий. На стадии разработки происходит формулировка стратегической цели; оценка рыночных возможностей и ресурсов организации; создается общая концепция стратегии и в ее рамках набор вариантов; на стадии доводки варианты дорабатываются до нужной кондиции. Наконец, на стадии стратегического выбора происходит анализ и оценка вариантов, в результате чего лучший из них принимается в качестве базового, который служит основой создания специальных и функциональных стратегий, подготовки стратегических и оперативных планов, программ, бюджетов.

План реализации стратегии содержит перечень основных этапов и действий по ее реализации; их временные рамки; распределение ответственности; описание механизма привлечения и использования ресурсов; требования к персоналу и методам его мотивации; перечисление факторов, связанных с различного рода опасностями, которые нужно постоянно контролировать; ключевые критерии, позволяющие судить об успехе стратегии [6].

На основе выработанной стратегии строится курс действий — система ориентиров, которых организация должна придерживаться в повседневной деятельности. Он ограничивает область принятия решений, обеспечивает их соответствие целям, придает единство разным типам стратегий и планов. В то же время, он должен предоставлять и определенную свободу действий, иначе превращается в правила.

Не стоит забывать о том, что любая стратегия должна быть реальной, иначе ее неправильное применение приведет к срывам, которые могут негативно сказываться на организации, также она должна сочетать долгосрочные и краткосрочные цели.

Когда у организации нет сформулированной стратегии, её деятельность теряет смысл, утрачивает конкурентоспособность и ведет к ухудшению результатов. Если нет стратегии, менеджмент не может сформулировать бизнес - модель, которая обеспечит прибыль [7].

В настоящее время большинство предприятий осознали, что залогом долгосрочного и успешного функционирования является не ориентация на прибыль и успех, а разработка эффективной стратегии существования на долгосрочную перспективу.

Также можно сделать следующие выводы, что все компоненты внешней среды находятся в состоянии сильного взаимодействия. Изменения в одном из факторов обязательно приведет к тому, что произойдут изменения в других факторах. Поэтому их изучение и анализ должны вестись не по отдельности, а системно с отслеживанием не только изменений в отдельном факторе, но и с пояснением того, как эти изменения скажутся на других факторах внешней среды. При этом степень воздействия отдельных факторов внешней среды на различные организации различна. В частности, степень влияния проявляется по - разному в зависимости от размера предприятия, его отраслевой принадлежности, территориального расположения и т.д.

Список использованной литературы

1.Нифонтов А.И., Тюфякова О.П. Ключевые показатели эффективности угольной компании и филиалов - шахт // Научное издание «Технологии разработки и использования минеральных ресурсов». Международная научно - практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С.110 - 112.

2.Черникова О.П. Факторы производственного риска угольной шахты // Современные тенденции в науке: новый взгляд. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно - практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. Тамбов, 2011. С.150 - 151.

3.Нифонтов А.И., Черникова О.П. Методика многоуровневой оценки эффективности производственно - хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства. 2014. №3 (62).С.52 - 60.

4.Черникова О.П., Никитина С.А. Оценка риска банкротства горного предприятия // Научное издание «Технологии разработки и использования минеральных ресурсов». Сборник научных статей. Под общей редакцией В.Н. Фрянова. 2013. С.147 - 155.

5.Тюфякова О.П. Оценка деловой активности горного предприятия при внедрении новой техники // Нетрадиционные и интенсивные технологии разработки месторождений полезных ископаемых. Труды XI Международной конференции. Под общей редакцией В.Н. Фрянова. 2007. С.27 - 30.

6.Черникова О.П. Мотивация персонала горных предприятий в условиях кризиса // Современные научные достижения – 2014. Materiály X mezinárodní vědecko - praktická konference. 2014. С. 3 - 5.

7.Черникова О.П. Методический подход к управлению производительностью труда работников угольных предприятий // Вестник НГУЭУ. 2015. №1. С.355 - 362.

© М.С. Бибнева, 2016

УДК 330.1

Я.В. Сайбель

преподаватель кафедры теоретической экономики
Кубанский государственный университет

С.В. Белич

студент I курса экономического факультета
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация мировой экономики – важнейшая черта современного этапа ее развития. Она характерна нарастанием мировой торговли, вывоза капитала, интенсивной международной трудовой миграцией, формированием новых инструментов управления международным сотрудничеством, усилением маркетинговых войн и роли мировой конкурентоспособности. Одним из направлений глобализации национальных, региональных, отраслевых и микроэкономических экономик является расширение объемов

и интенсивности международной торговли. Многие страны в увеличении импорта и экспорта товаров и услуг видят условия для роста доходов, снижения издержек производства, пути для насыщения национальных, региональных и мировых рынков необходимыми товарами и услугами, различного рода ресурсами, новыми знаниями и технологиями [2].

Если взять экономику России за последние десять лет, то можно заметить мощный рост импорта продукции по многим направлениям. Особенно заметны темпы роста импорта продукции в части сельскохозяйственного и продовольственного секторов экономики, сельскохозяйственной техники, новых технологий, продукции машиностроения, станков, автомобилей, авиапродукции, продукции военно - промышленного комплекса, тракторов, комбайнов, гербицидов, поголовья высокопродуктивных пород животных, семян, препаратов [1]. Россия солидный импортер сельскохозяйственной продукции – говядины, свинины, мяса птицы, рыбы, сыров, молока и молочных продуктов, плодоовощной продукции.

Российские исследователи часто считают, что быстрый рост импорта в России связан с либерализацией внешнеэкономических связей, с наличием значительных доходов от экспорта нефти, газа, древесины, электроэнергии, алмазов, удобрений, проката металлов, золота и других товаров, конкурентоспособных на мировом рынке. Мировая практика свидетельствует, что одним из эффективных инструментов оптимизации импорта является импортозамещение. В экономической науке пока нет окончательной характеристики сущности импортозамещения [3]. Родоначальниками теории импортозамещения можно считать представителей одного из первых экономических учений – меркантилизма (Т. Мен, А. Монкретьен, И.Т. Посошков), они доказывали, что основой успешного развития и богатства общества является экспорт, который позволяет накапливать деньги (золото), а импорт следует сокращать, национальные потребности следует удовлетворять за счет собственного производства. В экономической теории можно встретить как сторонников, так и противников реализации стратегии импортозамещения. Так, авторы словаря современной экономической теории Макмиллана считают импортозамещение не эффективным [4].

На наш взгляд, под импортозамещением следует понимать процесс оптимизации структуры экономики страны и региона путем создания дополнительных производств и отраслей, способных заменять импорт, позволяющих делать экономику независимой от внешних рисков, внешнеэкономических связей, внешних сговоров монополий и группировок стран, способных наносить ущерб странам - импортерам путем подрыва их стабильности и устойчивости, удорожания поставок комплектующих товаров, сырья, продовольствия [5]. Однако, импортозамещение не означает полного отказа от импорта продукции, услуг, он объективно выгоден и необходим. Оптимальность импортозамещения может быть определена только дифференцированно по продуктам в зависимости от границ уровня их безопасности. Все эти факторы должны быть конкурентоспособными, а управление инновационным. Примером эффективности импортозамещения может быть реализуемая соответствующая программа импортозамещения в Курской области. Благодаря развитию агропромышленного комплекса здесь полностью удовлетворяются потребности в муке, гречке, пшене, хлебе из ржаной и ржано - пшеничной муки, сахаре. Достигнут высокий уровень самообеспечения мясом, в том числе, за счет развития

свинокомплексов, запуска в эксплуатацию птицекомбинатов, предприятий по переработке скота и других видов животных. Импорт мяса в области составляет всего 1,2–1,3 % от общего потребления, это в основном деликатесы и другие эксклюзивные продукты премиум - сегмента [6]. Существенно снижен импорт молочной продукции (около 3,5 %), в том числе за счет строительства комплексов. Однако это не значит, что проблемы импортозамещения в региональном АПК решены полностью: здесь недостаточно производится сыров, яблок, рыбы, овощей, особенно тепличного производства. И все же эффективность импортозамещения в областном АПК очевидна.

В настоящее время рынок насыщен необходимыми товарами, доля импортных продуктов в их потреблении не превышает 3 %, созданы условия для формирования цен на приемлемом уровне, выделена группа социально - значимых товаров, цены на которые находятся под контролем антимонопольных органов, регион фактически реализует требования программы формирования продовольственной безопасности, повышается занятость населения и доходы, регион выступает крупным поставщиком продовольствия и в другие регионы страны, особенно зерна, сахара, мяса свинины и курятины.

Прежде всего, на наш взгляд, важно наладить постоянный мониторинг за импортируемыми товарами и услугами, изучение их качества, условий производства, плюсов и минусов, требований к их технологиям и использованию. Следует учитывать и тот факт, что импорт не обязательно всегда хорош, есть и слабые его варианты, нередки случаи, когда импортная продукция не может быть эффективно использована из - за несовпадения технологий, вкусов, стандартов, отсутствия соответствующей профессиональной подготовки работников, отличий в природных и климатических условиях. Есть немало продукции сельского хозяйства, отличающейся невоспроизводимым качеством, например, виноград. В то же время имеется много продуктов, которые не нуждаются в импорте. Например, сельское хозяйство Курской области потенциально не нуждается в импорте большинства видов зерна, сахара, картофеля, овощей, плодоягодной продукции, всех видов животноводческой продукции – молока, мяса, яиц и т.д., их успешно можно производить определенного качества и в имеющихся условиях. Регион располагает мощными массивами черноземных почв, достаточными осадками, благоприятным режимом положительных температур, создающих объективные благоприятные условия для земледелия и животноводства [7]. В особом внимании нуждается изучение зарубежных технологий производства, путей повышения качества продукции и квалификации работников, улучшения межотраслевых связей, снижения капиталоемкости и материалоемкости, издержек производства. Эти факторы затем можно использовать при организации отечественного производства, создании новых отраслей.

На втором этапе реализации стратегии импортозамещения важно наладить импорт оборудования, запасных частей, сырья, материалов, а затем наладить и их воспроизводство в машиностроении на основе собственной базы НИОКР, подготовку соответствующих специалистов, создание творческих коллективов. Например, в российском сельском хозяйстве стало тенденцией импортировать большое количество голов племенных животных, семян высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, саженцев плодовых растений, покупать сельскохозяйственную технику, оборудование и технологии. Это хорошо, но импортозамещение предполагает, что через определенное время они воспроизводятся уже на собственной территории [8]. В настоящее время, особенно в

агропромышленном производстве такой закономерности часто не наблюдается, что, несомненно, является тупиковым вариантом развития, импорт слишком дорог без его замены на отечественную продукцию. В открытой экономике нужно не только использовать передовые технологии, машины и оборудование, сорта сельскохозяйств и породы животных, но и налаживать их собственное расширенное воспроизводство, иначе у международных конкурентов всегда будет возможность сохранять свой рынок и наказывать конкурента. Результатом этого этапа реализации стратегии импортозамещения является формирование национальной версии производства импортозамещаемого товара. На этом этапе очень важно проследить и возникающие межотраслевые связи, их роль в производстве импортозамещающих продуктов, возможности обеспечения нового производства сырьем и рабочей силой, а также масштабы спроса.

Развертывание производства импортозамещаемого продукта предполагает и разработку на следующем – третьем этапе, концепции отечественного товара и организацию его опытного изготовления. Четвертым этапом реализации концепции формирования импортозамещающей продукции является доведение ее до состояния мировой конкурентоспособности по качеству и ценам реализации. Эту продукцию важно проверить на внутреннем рынке, а также на предмет обеспеченности ее сырьем, запасными частями, тарой, логистикой.

Опыт развитых стран ЕС свидетельствует о масштабной поддержке аграрного сектора государством, путем выделения значительных субсидий, дотаций и компенсаций (от 280 до 4000 евро на гектар), широко распространенной является и практика, строительства за счет государства дорог, холодильников, возмещение более 50 % стоимости купленной техники, оборудования. Российский аграрный сектор, получая такие субсидии, тоже мог бы успешно развиваться, в том числе и по пути импортозамещения и диверсификации экономики, но для этого в совершенствовании нуждаются инструменты поддержки села, налоговая система, они должны стимулировать диверсификацию производства, а также инновационные проекты по импортозамещению. Параллельно могли бы создаваться структуры, обеспечивающие новое производство оборудованием, материалами, энергоносителями, рабочей силой, логистикой, инициативными, талантливыми научно - техническими и правовыми работниками, в том числе для участия в международных арбитражных спорах, для применения различных экономических санкций. Экономические санкции имеют право на существование, но только в рамках международного права.

Как показывают исследования, импортозамещение тесно связано еще с одним процессом – диверсификацией, как производства, так и инвестиций, хранения, перевозок и торговли. Это одно из перспективных направлений импортозамещения и инновационного развития современной экономики, в том числе и российского АПК, что позволило бы не только проводить активную ассортиментную политику, но и добиваться снижения потерь продукции на всех стадиях ее производства за счет создания систем ее хранения, упаковки, транспортировки и реализации. Это позволит осуществлять активную ассортиментную политику, дополнять и заменять распространенные зарубежные бренды товаров, создавать собственные не менее конкурентоспособные. Для этого так же нужны региональные программы и механизмы диверсификации их экономик.

Следует отметить, что в принципиальных изменениях нуждается и общая стратегия бизнеса, если последние двадцать лет российский бизнес предпочитал наращивать силы в

торгово - финансовой сфере, то в условиях нового этапа, характерного острой конкурентной борьбой на мировом рынке, он должен все больше внимание уделять материальному производству, в том числе и АПК, созданию и расширению новых материальных отраслей и производств, наращиванию готовой к потреблению продукции, расширению экспорта, часто очень выгодному, переходу от преимущественно торгово - банковского капитализма к промышленному.

Список использованной литературы:

1. Семькин В.А., Сафронов В.В., Терехов В.П. Приоритетные проблемы социально - экономического и институционального развития агропромышленного комплекса региона в условиях открытой экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5.
2. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Оценка продовольственной безопасности России // TERRA ECONOMICUS. 2008. Том 6. № 4 - 2. С. 107 - 109.
3. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Национальный проект и его значение в обеспечении продовольственной безопасности // TERRA ECONOMICUS. 2008. Том 6. № 3 - 3. С. 223 - 226.
4. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Продовольственная безопасность: теоретико - методологический подход // Экономика: теория и практика. 2005. № 1(9). С. 4 - 5. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Обеспечение продовольственной безопасности – важнейший национальный приоритет России // Экономический вестник ЮФО. 2007. № 7. С. 85 - 88.
6. Сафронов В.В., Терехов В.П., Боев А.В., Шумакова Н.О. Основные направления и механизмы адаптации российского АПК к правилам ВТО. – Курск., 2014.
7. Сафронов В.В., Терехов В.П., Боев А.В., Переверзева Н.В. Стратегия повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса Курской области в условиях членства России в ВТО // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 9.
8. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА, 1997. – С. 230.

© Я.В. Сайбель, С.В. Белич, 2016

УДК 338.12.017

А.А. Бельская, студентка 1 курса магистратуры
факультета математической экономики, статистики и информатики
Российский экономический университет
А.В. Рекубрацкая, студентка 1 курса магистратуры
факультета математической экономики, статистики и информатики
Российский экономический университет
Г. Москва, Российская Федерация

РИСКИ КРИЗИСА ТОПЛИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В 2016 год Россия уже вошла в кризисном состоянии, которое продолжается с марта 2014. Тогда санкции не казались такой проблемой и полагали, что их быстро отменят, ведь и для импортеров не выгодно перекрывать такие интенсивные каналы сбыта, как РФ. Но

санкционный режим был введен как наказание и при этом не были учтены в полной мере все риски для стран, которые участвуют в этом.

Например, кредитный риск, спровоцированный санкциями, — риск массовых дефолтов по внешним долгам. Из - за запрета доступа крупнейших отечественных заемщиков к внешнему рефинансированию на международных рынках капитала.

Так же, одним из основных рисков, связанных с санкциями, является рыночный риск. Стихийное бегство капитала за пределы страны и прекращение притока свежего капитала могут существенно повредить финансовой системе. После последует девальвация национальной валюты, ускорение темпов инфляции, как следствие, валютная и банковская паника, падение рынков ценных бумаг и дефолты. Но долгосрочные прогнозы последствий санкций строить гораздо тяжелее.

Кризис влияет на все, но основной проблемой стал удар по сырьевой отрасли, а именно нефтяной. За время санкционного периода рынок сбыта ощутимо сократился. Конкурентная борьба ведется с помощью демпинга, Саудовская Аравия продала почти 12 миллионов баррелей по цене около 50 долларов за баррель, помимо того, что такие объемы превышают их квоту, цена установлена почти в два раза дешевле, чем пару месяцев назад. Целью этого может являться, например, обрушение экономик нефтедобывающих лидеров, таких как Россия и Иран, хотя, цены до 75\$ невыгодны даже для США, поскольку у сланцевой нефти, добываемой там, очень высокая себестоимость.

На рисунке ниже наглядно представлены изменения динамики добычи и экспорта нефти в РФ за санкционный период. Показатели в миллионах тонн.

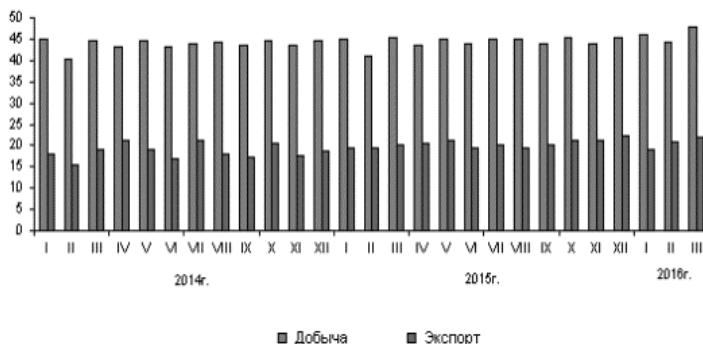


Рисунок 1. Сравнение динамики добычи и экспорта нефти [3]

С начала 2016 цены на нефть снизились на 26 % . Из - за чего прежние объемы добычи не приносят такую же прибыль, как и раньше, из - за чего приходится увеличивать объемы добычи, чтобы оставаться на прежнем уровне.

На данный момент, цены все так же растут, поскольку почти везде используется импортное сырье, в большей или меньшей степени, но, при этом, индексации заработных плат и пенсий не проводилось. Доход в рублевом выражении остается неизменным, а при переводе в иностранную валюту явно видны изменения. Покупательная способность снижается, что оказывает значительное влияние на качество жизни населения. Что бы все ограничения ощущались в меньшей степени правительство создало систему импортозамещения, которая должна удовлетворить спрос за счет собственного производства, так, например, пищевая продукция по сравнению с 2014 годом стала набирать обороты, объемы производства увеличились более чем на 500 тыс. тонн.

Более того, опыт других стран говорит о том, что у Российской Федерации есть возможность новых направлений производства топливной промышленности. За последнее десятилетие сильно увеличилось количество автомобилей и водного транспорта с двигателями внутреннего сгорания, работающими на альтернативных видах топлива. В 2011 году доля альтернативного топлива в топливном балансе мира (автомобильного и судового) равнялась 0,27 % , в 2015 году – 1,1 % , на Евразийской бункерной конференции предполагали, что к 2030 году доля достигнет – 12 - 15 % [4] (в автомобильном – 25 – 30 % , в судовом – 7–9 % [5]).

В настоящее время большинство компаний активно работают над разработками автомобилей, работающих на альтернативном топливе, за последние 5 лет многие концептуальные модели прошлого десятилетия стали производиться на массовом уровне, ярким примером является автомобильная компания Tesla Motors, производящая линейку электромобилей. В свою очередь автомобильные компании широко используют систему гибридных двигателей, что позволяет производить продукцию по цене, приближенной к средней установленной для классических моделей.

Электричество является самым знаменитым альтернативным видом топлива для автомобилей и по своей природе не является примером импортозамещения, электричество как продукт производится на электростанциях и классические виды топлива идут на работу ТЭС, ТЭЦ, ГЭС и т.д. Наибольший интерес для экономики Российской Федерации представляет собой тенденция на двигатели, использующие этанол и диметиловый эфир, который можно производить из биомассы. В 2006 году National Development and Reform Commission (NDRC – Китайская Национальная Комиссия Развития и Реформ) приняла топливный стандарт использования диметилового эфира. В 2015 году 0,012 % автомобилей в мире работают на двигателе, использующем диметиловое топливо, в Китае – 7,3 % , которые производятся в основном автомобильными компаниями Nissan, Shanghai Automotive и Volvo [4].

В Российской Федерации возможна переработка природного сырья, биомассы в целях производства топлива из этанола и диметилового эфира. Российская компания KAMAZ ведет разработки и производство комбайнов и электроагрегатов, работающих на данных видах топлива.

В таблице приведено сравнение наиболее используемых видов альтернативного топлива, получаемого из биомассы промышленным путем.

Таблица 1 – Альтернативные виды топлива из биомассы [4]

Вид топлива	Экологичность	Плюсы	Минусы	Мировые тенденции
Этанол	Средняя	Нетоксичный, высокая возгораемость	Сложность использования при низких температурах	Активно используется в Аргентине и Бразилии
Жидкий азот	Высокая	Самый чистый из топлива	Высокое давление	Разрабатывают в Германия
Диметиловый эфир	Высокая	Более высокая окисляющая способность	Смесь с воздухом взрывоопасна, требуется повышенная защищенность	Активно используется в Китае, Вьетнаме, Корее

Аммиак	Средняя	Выбросы экологически чистые	Высокая токсичность	Разработки двигателей США	в
--------	---------	-----------------------------	---------------------	---------------------------	---

Нынешняя промышленность Российской Федерации выпускает приведенные вещества для продуктов повседневного пользования, медицины и косметологии, но не в качестве топлива. Основной сложностью перестройки производства является рост масштабов, организация логистики и путей транспортировки нового вида топлива до потребителя.

Последние годы активно разрабатываются двигатели и модифицируются составы топлива серии Р. Данный вид топлива представляет собой соединение газоконденсата, этанола и метилтетрагидрофурана, растворителя из биомассы. Перспективами топлива Р является высокое октановое число, и его можно использовать в двигателях с универсальной топливной системой.

Кризис топливной промышленности в первую очередь касается основных видов топлива: нефти и газа. Угольная промышленность находится в менее волатильном положении, потому что станции, машины и аппараты, работающие на угле в наибольшей степени зависимы от его вида и более независимы от конъюнктуры рынка. Цены на альтернативные виды топлива в силу своей уникальности могут реагировать на рынок похожим образом.

Список использованной литературы:

1. Глухова М.В., Кудинов Ю.С. Топливо – энергетический комплекс Российской Федерации и экологическая безопасность – М.: Новый век, 2003. – 172 с.
2. Миклашевская Н.А. – Международная экономика – М.: «Дело и Сервис», 2004. – 191 с.
3. О состоянии рынка нефти в январе 2016 года [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/55.htm
4. Alternative Fuels [Электронный ресурс]: U.S. Department of Energy – Режим доступа: <http://www.fueleconomy.gov/feg/current.shtml>
5. Доля альтернативного судового топлива [Электронный ресурс]: Медиа - группа «ПортНьюс» – Режим доступа: <http://portnews.ru/news/60008/>

© А.А. Бельская, А.В. Рекубращая, 2016

УДК 35.078.33

Д.Н. Березная

Студент 4 курса, ИМЭК ЮГУ
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

У.Н. Солодовникова

Доцент, ЮГУ
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Одним из особых видов экономической деятельности, который предполагает самостоятельную инициативу, ответственность, а также инновационный подход к деятельности является предпринимательство. Малое предпринимательство является очень

важным звеном в экономике, так как соответствующий спрос на товары и услуги формируют здоровую конкуренцию.

Развитие малого бизнеса подчинено общей экономической политике страны, а также регионов и муниципальных образований. Важную роль играют прежде всего региональные целевые программы развития малого бизнеса, так как предпринимателям сложно выдерживать уровень других развитых структур и оставаться востребованным от начала своей предпринимательской деятельности и до последующего функционирования.

Действие налоговой и бюджетной политики позволяет разрешать необходимые задачи в развитии инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса, управлении кредитно - финансовых механизмов, в информационном и ресурсном обеспечении и др. Это выражается в обеспечении развития экономических систем и систематизации налоговых платежей. Необходимыми функциями в планировании, контроле денежных средств, анализе и регулировании деятельности наделена система налогового администрирования, так как она является управляющей системой налоговых органов и налоговых отношений в регионе.

В настоящее время специальные налоговые режимы и упрощенная система бухгалтерского учета требуют серьезного анализа проблем развития малых предприятий. Государственная поддержка в развитии малого предпринимательства, осуществляется в разных формах, примерами является: имущественная, финансовая, информационная, правовая и другая. Она создает благоприятные условия для развития деятельности индивидуальных предпринимателей и их перехода в более малые предприятия, повышения рентабельности, увеличение финансовой устойчивости, развития малого предпринимательства в экономически слабых муниципальных образованиях.

Для осуществления эффективного правового регулирования малого бизнеса, налоговыми органами исполнительной власти и местного самоуправления, необходимо:

- применить налоговые режимы с дифференцированными преференциями для различных предприятий, оказывающие стимулирующее развитие малого бизнеса;
- упростить налоговый, бухгалтерский учет, а так же составление отчетности;
- упростить составление статистической отчетности;
- повысить уровень проведения мониторинга и статистического наблюдения за развитием субъектов малого бизнеса.

Малый бизнес является неотъемлемой частью в развитии общей политики и экономики РФ, некоторой ячейкой в развитии регионов. Важнейшими задачами в развитии малого бизнеса остаются проблемы, связанные с экономикой и налогообложением субъектов.

Для регионов с невысоким уровнем экономического развития, малый бизнес является одним из наиболее действенных инструментов экономического регулирования, так как малый бизнес представляет такие товары и услуги, которые в потреблении являются достаточно необходимыми. Если малый бизнес представляет собой высокий спрос, то и успешность этого бизнеса будет только увеличиваться. Примером таких идей являются: выращивание клубники круглый год, производство биокаминов, бизнес на стеклянных отходах, производство рекламного мыла, перепродажа срубов бань, производство зеркальной плитки, доставка обедов, сдача квартир в посуточную аренду, матирование стекла, изготовление табличек с номерами домов и другие.

Но важным минусом малых предпринимателей является чуткость изменения конъюнктуры рынка, и предприниматели, которые быстро реагируют на такие изменения, модернизируют свои предприятия, осваивают новую технику и применяют передовые достижения всегда остаются лидерами на рынке услуг.

Малый бизнес активно сосредотачивает высокий уровень доходов государству и решает проблему занятости, поэтому со стороны муниципальных субъектов РФ существует множество программ в поддержку малому предпринимательству.

Стабильный рост развития малого предпринимательства зависит от многих внешних и внутренних факторов, одним из которых является налоговая нагрузка. Однако на ограничение роста производства могут воздействовать: избыточный спрос на товары или услуги на внутреннем и внешнем рынках, взаимозаменяемые товары, как правило, с более низким качеством продукции.

Значимыми факторами на макроуровне являются: нечеткость экономической ситуации, кризис, высокий процент коммерческих кредитов, избыток финансовых средств и квалифицированных рабочих. Так же немалое влияние на развитие малого бизнеса оказывает несовершенство нормативно - правовой базы и отдельных норм налогового законодательства, сложность в их восприятии.

Наибольшую долю в общем количестве малых предприятий в РФ занимают операции с недвижимым имуществом (20 %), оптовая и розничная торговля (39 %), а также предприятия занимающиеся строительством (9 %).



Диаграмма 1 - отраслевая структура малых и средних предприятий

В государственной политике малое предпринимательство отражает определенно - выраженное поведение государства в разделе правового регулирования деятельности малых предприятий.

Формирование благоприятного управления малого бизнеса, осуществляется через меры государственного воздействия, такие как: налоговый режим, режим инвестиционной деятельности, регулирование инновационной деятельности и другие. Основным инструментом государственного регулирования выступают целевые программы поддержки малого бизнеса, основными направлениями которых могут являться:

- совершенствование и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса;

- совершенствование кредитно - финансовых и инвестиционных механизмов поддержки субъектов малого бизнеса;

- информационное обеспечение малого бизнеса.

Применение налоговых режимов для малого бизнеса является необходимостью, так как это не только поддержка его развития, но и уровень социальной справедливости, перераспределение доходов между крупным, средним и малым бизнесом, а также компенсация определенной доли финансовых рисков деятельности в условиях ограниченного доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам.

Налоговое администрирование наделено всеми функциями управления: планирование, учет, контроль, анализ и регулирование. Среди них выделяют ряд методов и инструментов управления налоговыми отношениями с субъектами РФ. Наиболее значимыми по нашему мнению являются: планирование, контроль и анализ.

В специфику налоговой информации, входят такие факторы как:

- жизненный цикл налогоплательщика;
- изменение выбора систем налогообложения, используемых налогоплательщиком;
- изменением места регистрации и другие.

Налогоплательщиков, принадлежащих к субъектам малого бизнеса, можно охарактеризовать особенной мобильной подвижностью, быстротой принятия решения, гибкостью деятельности под воздействием существующего рынка.

Информационное обеспечение, которое формируется в результате планирования, контроля и анализа налогоплательщиков малого бизнеса, включает три блока показателей, на основе которых предложено формировать дополнительные формы внутренней отчетности и использовать их в системе налогового администрирования для управления налоговым потенциалом малого бизнеса.

Систематически проводимый анализ, используемый в налоговом администрировании субъектов малого бизнеса, позволяет рассматривать их налоговый потенциал как информационную систему, имеющую свои критерии оценки ее эффективности, поэтому налоговое администрирование осуществляет функцию регулятора в деятельности малого бизнеса и является частью принадлежности к ее развитию.

Список используемой литературы:

1. Налоговое администрирование и налоговый контроль [Электронный ресурс] / [Режим доступа] <http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogoove-administrirovanie.html>
2. Налоговое администрирование малого бизнеса в муниципальных образованиях [Электронный ресурс] / Ханафеев, Альберт Фаридович - [Режим доступа] <http://economy-lib.com/nalogoove-administrirovanie-malogo-biznesa-v-munitsipalnih-obrazovaniyah>
3. Перспективы развития системы налогообложения малого предпринимательства в условиях рынка [Электронный ресурс] / Чхутиашвили Лела Васильевна - [Режим доступа] http://e-notabene.ru/flc/article_528.html
4. Цели и функции налогового администрирования [Электронный ресурс] / [Режим доступа] <http://narodirossii.ru/?p=1639>

© Д.Н. Бережная, У.Н. Солодовникова, 2016

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF INTERNATIONAL TRADE OF RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

Данная статья рассматривает перспективы развития российской внешней торговли, а также факторы которые тормозят данное развитие. Приведены возможные пути реформирования внешней торговли.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, конкурентные преимущества, ресурсы.

Abstract

This article is reviewed the development perspectives of Russian international trade and factors which scotch this development. Possible ways of international trade reformation are reported.

Keywords: international trade, export, import, competitive position, resources.

При многомиллионном населении и значительных запасах энергетических ресурсов, достаточно высококвалифицированных трудовых ресурсов и их невысокой стоимости, Россия является собой огромным рынком товаров, услуг и капиталов. Реализация этого потенциала во внешнеэкономической сфере остаётся на достаточно низком уровне.

На сегодняшний день структура товарооборота сохраняет прежние черты. В качестве основы товарообменных операций служат топливно - энергетические товары, черные и цветные металлы, удобрения, машиностроение.

Перспективы развития российской внешней торговли во многом определяются реализацией конкурентных преимуществ её промышленной сферы. К ним кроме сырьевых ресурсов можно также отнести: во – первых, высококвалифицированную рабочую силу при её сравнительно недорогой стоимости, во - вторых, большое количество накопленных основных производственных фондов и фондов универсального обрабатывающего оборудования, что позволяет уменьшить капиталоемкость технологической модернизации производства; и наконец, уникальные передовые разработки и технологии в нескольких секторах экономики, в основном связанных с ВПК. [1, с. 45]

Однако и реализация всех этих конкурентных преимуществ идёт медленными темпами. Это происходит из - за недостаточной развитости финансовой и организационной инфраструктур внешнеторговых связей; отсутствия развитой системы государственной поддержки экспорта; затруднительной адаптации к условиям массового производства на основе конкурентных технологий, сосредоточенных в оборонном комплексе и предназначенных для малосерийного или единичного производства; низкой эффективности производства и чрезвычайно высокой доли материальных затрат даже в передовых секторах промышленности. [4]

С учётом конкурентных преимуществ и слабых сторон РФ можно попытаться определить пути реформирования её внешней торговли. Ни для кого не секрет, что в структуре российского экспорта топливно - сырьевые товары ещё долгое время будут

ключевой позицией. Однако для России вполне реально углубить степень переработки сырья и на этой основе увеличить в экспорте долю таких товаров, как целлюлоза, химическая продукция, удобрения и др.[2]

Имеются определённые перспективы стабилизации и увеличения доли традиционного машинотехнического экспорта. Среди основных товаров, составляющих экспорт машин и техники можно выделить следующие: экспорт легковых и грузовых автомобилей, энергетического и дорожного оборудования, оборудования для геологоразведки и др. С учётом наличия достаточно дешёвой рабочей силы существуют возможности для создания сборочных производств из ввозимых в Россию компонентов, которые ориентированы на внутренний и внешний рынок. [3, с. 121]

Также существуют возможности для увеличения доли экспорта наукоёмкой продукции, при конверсии и коммерциализации предприятий ВПК (в частности, экспорт аэрокосмических технологий и услуг, лазерной техники, оборудования для АЭС, современного оружия). [5, с. 217]

Таким образом, несмотря на текущий кризис, внешняя торговля Российской Федерации все же имеет существенные перспективы развития, которые в основном касаются изменения товарной структуры экспорта и импорта.

Список использованной литературы:

1. Смитенко Б. М. Международные экономические отношения / под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА - М, 2010. – 112 с.
2. Внешняя торговля России. // [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.gks.ru/> (дата обращения 28.05.16)
3. Елова М. В. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов / М.В. Елова, Е.К. Муравьева и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. – М.: Логос, 2012. – 135 с.
4. Обзоры внешней торговли России. // [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.ved.gov.ru/> (дата обращения 28.05.16)
5. Меркулов К. А. Текущее состояние и перспективы развития внешней торговли России: посткризисный анализ // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт - Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 216 - 218.

© Г.В. Бессуднов, 2016

УДК33

Г.А.Бурканова

аспирант, МГУ им. Н.П. Огарева, г. Саранск, РФ

E - mail: burkanova85@mail.ru

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ НАКОПЛЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИИ

АННОТАЦИЯ

Необходимость мобилизации дополнительных источников финансирования в экономику России на современном этапе обусловлена происходящими кризисными процессами. В

целях стимулирования инвестирования средств населения в реальный сектор экономики налоговое законодательство содержит нормы, сводящие к минимуму налоговые издержки при данном виде деятельности физических лиц. Вместе с тем, планируемое внесение поправок в Налоговый кодекс РФ, позволит расширить спектр направлений финансовых вложений.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Инвестиция, сбережение, доход от инвестиционной деятельности, налог, налогообложение.

«Для обновления экономики нам следует активнее использовать инвестиционный потенциал внутренних сбережений» - В.В. Путин [4].

«Потенциалом внутренних сбережений», по нашему мнению, могут стать накопления населения. В связи с этим в целях повышения эффективности функционирования рынка сбережений населения, являющегося составной частью финансового рынка, необходимо регулирование механизма трансформации сбережений и накоплений населения в инвестиции в реальный сектор экономики. Так, учитывая, что основным институтом мобилизации денежных средств населения и трансформации их в инвестиции остается банковская система, считаем целесообразным развивать крупным банкам финансовые инструменты размещения средств частных клиентов, такие как доверительное управление (паевые инвестиционные фонды, общие фонды банковского управления, индивидуальные стратегии).

К сведению, участие в паевых инвестиционных фондах, на рынке ценных бумаг регулируются Федеральным законом от 29 ноября 2001 г. №156 - ФЗ «Об инвестиционных фондах», Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39 - ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Вместе с тем нормы действующей редакции Налогового кодекса Российской Федерации предполагают при налогообложении доходов физических лиц с инвестиционной деятельности получение инвестиционных вычетов, что может стать мотивацией физических лиц к инвестированию средств в экономику.

Остановимся немного подробнее на этом.

Для реализации мероприятия пункта 18 раздела II. «Повышение доступности финансовых инструментов и ресурсов» Плана мероприятий («дорожной карты») «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июня 2013 г. № 1012 - р) принят Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 420 - ФЗ «О внесении изменений в статью 25.5 - 3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

Изменения, внесенные в главу 23 Налогового кодекса РФ (далее - НК РФ), позволяют с 1 января 2015 года физическим лицам при получении дохода от инвестиционной деятельности, при начислении налога на доходы физических лиц (далее – НДФЛ), использовать инвестиционный вычет. Это сможет стимулировать физических лиц на долгосрочное инвестирование в экономику. При определении размера налоговой базы (п. 3 ст. 210 НК РФ) физическое лицо – инвестор имеет право на получение следующих налоговых вычетов:

1) в размере положительного финансового результата (не более 3 млн. рублей за каждый год владения ценными бумагами), полученного от реализации (погашения) ценных бумаг,

обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более трех лет (пп. 1 п. 1 ст. 219.1 НК РФ). К ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, относятся (пп. 1 и 2 п.3 ст. 214 НК РФ):

- ценные бумаги, допущенные к торгам российского организатора торговли на рынке ценных бумаг, в том числе на фондовой бирже;

- инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов, управление которыми осуществляют российские управляющие компании;

2) в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет (далее – ИИС), не более 400 тыс. рублей за налоговый период (пп. 2 п. 1 ст. 219.1 НК РФ);

3) в сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на ИИС (пп. 3 п. 1 ст. 219.1 НК РФ).

Вместе с тем, Президентом Российской Федерации В. В. Путиным обозначена необходимость развития рынка корпоративных облигаций, купонный доход по которым будет освобожден от налогообложения для того что бы гражданам было выгодно вкладывать средства в развитие отечественного реального сектора. [4] Результатом данного поручения Президента РФ стал законопроект, разработанный Министерством финансов Российской Федерации, предлагающий внесение изменений в главу 23 НК РФ. Согласно планируемым поправкам из - под налогообложения физических лиц будут выведены «доходы в виде купонов, выплаченных по обращающимся облигациям российских организаций, номинированных в рублях», однако не полностью, а лишь проценты, не превышающие увеличенную на 5 процентных пунктов ставку рефинансирования ЦБ (сейчас равна 11 %). А с сумм, начисленных сверх ставки рефинансирования плюс 5 %, физические лица будут платить повышенный налог – 35 процентов. [5]

На современном этапе экономика испытывает инвестиционный голод, 17 процентную долю инвестиций в ВВП нужно признать низкой. [7, с. 11] В условиях сложившейся экономической обстановки, связанной с ограниченностью финансовых потоков в экономику, важна мобилизация новых ресурсов, которые будут стимулировать развитие реального сектора.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156 - ФЗ «Об инвестиционных фондах»,
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39 - ФЗ «О рынке ценных бумаг»
4. Послание Президента России Федеральному Собранию на 2016 год. Источник: <http://www.kremlin.ru / events / president / news / 50864> (доступ от 01.06.2016)
5. Коваль Л. Россияне освободят от налога с купонов по облигациям компаний // Газета «Ведомости» - Электронный ресурс <http://www.vedomosti.ru / finance / articles / 2016 / 04 / 01 / 636107 - rossiyan> (доступ от 01.06.2016)
6. Перова Н.А. Инвестиционные вычеты по НДФЛ // Налоговая проверка, 2014. №3
7. Формула успеха: качество инвестиций, эффективность расходов, свободная инициатива – Журнал «Финансы и бюджет: проблемы и решения» № 12 – 2015. – 10 - 13 с.

© Бурканова Т.А., 2016

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Значимую роль в оценке кадров предприятия играет оценка результативности работы управленческого персонала. В большинстве случаев эффективность деятельности компании зависит от опытного руководителя предприятия. Если руководство некомпетентно в управлении, то могут произойти существенные последствия в организации.

Высокие требования к профессиональным и квалифицированным управленцам высшего звена, топ - менеджерам, заставляют собственников, руководителей холдинговых компаний более серьезно и ответственно подходить к их выбору. В связи с этим особое значение приобретает всесторонняя оценка результативности труда управленцев, нацеленная на выявление как эффективности их труда, так и будущего потенциала, основанного на данных исследований индивидуальных особенностей и способностей. Опыт успешно развивающихся российских предприятий показал, что только серьезно подходить к оценке руководителей на всех этапах - от приема на работу до момента плановой аттестации, можно достичь наиболее эффективного управления остальными кадрами организации и самой организации в целом. Практическая значимость - в создании программ по обучению персонала, разработки по карьерному и профессиональному развитию управленцев [1,345с].

Следует признать, что оценка управленческого персонала в теоретическом и методическом плане недостаточно разработана, в этом и заключается вся сложность. На практике применяется множество методик, способов оценки, дающие разные по уровню объективности результаты. Отметим, что нередко ученые и практики придерживаются разных мнений об объективности оценки и её результатах. Несмотря на это, до сих пор результатом деятельности руководителя считают степень достижения цели управления при наименьших затратах. Но не следует забывать о важной роли в оценке, которые играют качественные и количественные показатели, отражающие конечные цели отдела или организации.

Проблемы, которые ясно отображают недостатки в оценке результативности работы управленческого персонала, приведены ниже.

И так, главная проблема, которая во многом объясняет существование остальных это содержание оценки руководителя. Эта проблема сложна и пока что недостаточно разработана. Классический метод оценки «результаты - затраты времени» трудно применить из - за таких причин как:

- различное содержание труда;
- не четкое определение результатов деятельности руководителя.

Поэтому из - за недостаточного содержания оценки вытекают ряд других проблем.

Проблема в неправильном выборе критериев оценки. Необходимо ясно сформулировать критерии надлежащие определенному виду деятельности. Из - за нечеткого определения по каким критериям следует оценивать руководителей, может выйти ошибочный результат оценки их деятельности.

Несмотря на использование метода количественной оценки, значительное место должно занимать исследование индивидуальных способностей, качеств, руководителя. Психологические методики, построенные на исследованиях известных ученых, позволяют выявить скрытые психологические и личностные особенности, что является важной составляющей для каждого управленца. Ошибочно думать, что количественная оценка персонала предоставит полную характеристику управляющему. Всесторонняя оценка даст более глубокую и точную информацию для эффективной деятельности в организации.

Количественная оценка эффективности принятия решения и конечного результата деятельности управленческого персонала - одно из важных проблем своего рода. Трудности возникают в следующем:

- специфические особенности управленческого труда;
- процесс реализации решения связана с социально - психологическими результатами, которое трудно проявить в количественном выражении;
- временной фактор, так как принятие решение может быть оперативным так и развернутым;
- взаимосвязанность управленческих функций и сложность вклада каждого руководителя и специалиста.

Большое внимание стала привлекать проблема профессионального выгорания руководителей, как риск снижения эффективности их деятельности и деятельности всей организации.

Не умение руководителей распоряжаться временем(тайм - менеджмент), организовывать персонал, ведет к торможению эффективной деятельности организации, что негативно сказывается на всесторонней оценке руководителей.

Ключевым фактором которое влияет на руководство - мотивация. Для каждого управленца нужно искать свой подход. Не умение этого прослеживать ведёт к недопониманию между собственниками и управленческим персоналом.

Именно практическая значимость оценки результативности труда управленческого персонала позволяет:

- оценить квалификацию и личностные качества руководителя
- установить степень соответствия с занимаемой должностью
- планировать профессиональную карьеру
- владельцам компаний формировать резерв руководителей
- определить конечный и промежуточный результат деятельности управленческого персонала.
- выявлять целевые направления повышения квалификации руководителей
- совершенствовать стиль и метод управления,
- модернизировать структуру аппарата управления
- усилить взаимосвязь между руководством и подчиненными

- стимулировать к достижению поставленных задач и целей
- воздействовать на мотивацию и другое.

Оценка результативности работы управленческого персонала является затруднительной процедурой, но применение новейших методик, использование проверенных инструментов, объективность экспертов, привлечение высококвалифицированных консультантов, грамотно составленное содержание оценки, помогут достичь правильных результатов и послужить основой для эффективной деятельности на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Колот А. М. Мотивация персонала: Учебное пособие. К.: КНЕУ, 2002. - 345с.

© М.И. Василенко 2016

УДК 33

Васильева Е. Е.
КМПО РАНХиГС
г. Москва,
Российская Федерация

ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВТБ 24 (ПАО)

Аннотация: В статье рассматривается финансовое состояние ВТБ 24 (ПАО) в период с 2013 – 2015 г. Банки играют значительную роль в системе финансового посредничества. Экономический анализ позволяет оценить деятельность кредитной организации, а также необходим инвесторам для правильной оценки собственного бизнеса и бизнеса конкурентов.

Ключевые слова: ВТБ 24 (ПАО), динамика активов, пассивов, нормативы банка, финансовая отчетность.

Банк ВТБ 24 (ПАО)— один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Банк входит в состав международной финансовой группы ВТБ.

ВТБ 24 предлагает широкий выбор продуктов и услуг для частных лиц и предприятий малого бизнеса: выпуск банковских карт, потребительское и ипотечное кредитование, услуги дистанционного управления счетами [3].

Сеть банка формируют 1062 офиса в 72 регионах РФ. Банк предлагает клиентам основные банковские продукты, принятые в международной финансовой практике. Уставный капитал ВТБ 24 (ПАО) - 103 973 260 251рублей.

Деятельность ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г [1].

Надзор за деятельностью ВТБ 24 (ПАО) в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России [2].

Финансово - экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО)

Проанализируем финансовое состояние ВТБ 24 (ПАО) в 2013 - 2015 гг. Анализ финансового состояния проведем на основании бухгалтерской финансовой отчетности.

Таблица 1

Динамика активов ВТБ 24 (ПАО)

Показатели	01.10.2013	01.10.2014	01.10.2015	Темп роста, %
Активы				
Денежные средства	49 079 063	72 139 568	76 332 657	149,42 %
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки	22 493 190	8 321 592	40 685	0,18 %
Средства в кредитных организациях	8 709 046	7 382 406	9 999 720	114,82 %
Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	30 544 316	159 518 323	136 484 262	446,84 %
Обязательные резервы	20 378 394	18 380 241	15 841 846	77,74 %
Основные средства	17 922 944	25 456 991	29 901 077	166,83 %
Чистая ссудная задолженность	1 518 513 001	1 936 235 599	2 155 351 518	141,94 %
Всего активов	1 739 203 492	2 297 377 348	2 629 408 421	151,18 %

Из таблицы 1 видно, что активы ВТБ 24 (ПАО) за период 2013 - 2015 гг. увеличились за счет денежных средств на 49,42 % ; средств в кредитных организациях на 14,82 % ; чистых вложений в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, в 4,5 раза; основных средств на 66,83 % , а за счет чистой ссудной задолженности активы выросли на 41,94 % . Также за период с 2013 - 2015 гг. активы уменьшились за счет финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыли и убытки на 99,82 % ; и за счет обязательных резервов на 22,26 %

Таблица 2

Динамика пассивов ВТБ 24 (ПАО)

Показатели	01.10.2013	01.10.2014	01.10.2015	Темп роста, %
Пассивы				
Вклады физических лиц	1 172 447 816	1 419 906 788	1 809 045 607	154,30 %

Средства клиентов	1 438 037 723	1 780 789 950	2 240 728 667	155,89 %
Выпущенные обязательства	34 252 318	42 969 574	37 958 170	110,82 %
Резервный фонд	3 170 085	4 206 578	4 608 954	145,39 %
Средства акционеров	50 825 681	91 564 891	103 973 260	204,57 %
Эмиссионный доход	22 840 829	40 352 971	55 391 665	242,51 %
Нераспределенная прибыль	22 923 883	20 699 911	22 293 012	97,25 %
Всего пассивов	1 739 203 492	2 297 377 348	2 629 408 421	151,18 %

Из таблицы 2 видно, что пассивы ВТБ 24 (ПАО) в период с 2013 - 2015 гг. увеличились за счет вкладов физических лиц на 54,3 % ; средств клиентов на 55,9 % ; выпущенных долговых обязательства на 10,82 % ; резервного фонда на 45,4 % ; средств акционеров выросли в 2 раза, а за счет эмиссионного дохода пассивы увеличились в 2,4 раза.

Также в период с 2013 – 2015 гг. произошло уменьшение пассива за счет нераспределенной прибыли на 2,75 % .

Таблица 3

Финансовый результат ВТБ 24 (ПАО)

Наименование статьи	01.10.2013	01.10.2014	01.10.2015	Темп роста, %
Процентные доходы	149 358 573	194 546 306	214 783 115	143,80 %
Процентные расходы	62 531 953	80 820 434	134 048 142	214,37 %
Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	86 826 620	113 725 872	80 734 973	92,98 %
Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль и убыток	86 251	- 844 491	1 333 791	1546,41 %
Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в	15 708	602 852	- 1 405 337	-

наличии для продажи				
Операционные расходы	68 024 061	80 724 224	119 280 196	175,35 %
Неиспользованная прибыль(убыток) за отчетный период	15 935 973	16 433 088	- 12 179 816	-

Из таблицы 3 видно, что финансовые результаты ВТБ 24 (ПАО) в период с 2013 - 2015 гг. улучшились за счет процентных доходов на 43,80 % и ухудшились за счет роста процентных расходов.

ВТБ 24 (ПАО) активно использует операции с финансовыми активами, так как они увеличились в 15 раз по сравнению с 2013 г.

Таблица 4

Нормативы ВТБ 24 (ПАО)

Наименование показателя	01.10.2013	01.10.2014	01.10.2015	Темп роста, %
Норматив достаточности собственных средств(капитала) банка (норматив Н1.0)	10.5	10.9	10.7	101,90 %
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	49.3	30.0	143.4	290,87 %
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	65.7	62.8	209.9	319,48 %
Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	105.7	105.7	80.8	76,44 %
Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	58.8	67.3	72.8	123,81 %
Норматив использования собственных средств банка для приобретения акций других юр. лиц (Н12)	0.6	2.6	3.4	566,66 %
Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1)	0.5	0.5	0.5	100 %

Из таблицы 4 можно сделать вывод, что нормативы Н1.0, Н2, Н3, Н7, Н12, Н10.1 соответствуют нормам, установленным ЦБ РФ.

Вывод: Деятельность банка ВТБ 24 (ПАО) развивается и расширяется как за счет физических лиц, так и за счет юридических лиц.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.

1) Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 (ред. от 05.04.2016) "О банках и банковской деятельности". [Электронный ресурс]. Доступ из правовой системы «Консультант+»

2) Федеральный закон от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" [Электронный ресурс]. Доступ из правовой системы «Консультант+»

3) Официальный сайт ВТБ 24 (ПАО). [Электронный ресурс] URL <https://www.vtb24.ru/> :

4) Бобовникова Т.Ю. Финансово - экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области) [текст]: // Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса, материалы всероссийской научно - практической конференции. Издательство: Курская государственная сельскохозяйственная академия. 2007. стр. 49 - 51

© Е.Е. Васильева, 2016

УДК 334.7

А.П. Вершинина

Старший преподаватель

СГУПС

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Говоря о роли малого бизнеса в социально - экономической системе государства в целом и региона в частности.

Большинством международных аналитиков, справедливо замечено, что современная рыночная экономика отличается быстрым ростом и повышением роли малого предпринимательства, такой процесс обусловлен действием как объективных общемировых тенденций экономического развития так и активизацией личных потребностей. Они становятся не только более разнообразными и динамичными, но и специализированными, отражающими запросы отдельных групп потребителей. Поэтому закономерным является переход к гибкому, все более индивидуализированному производству, ориентированному на небольшие по емкости рынки, их отдельные сегменты и ниши.

Особое значение развитие малого предпринимательства приобретает в настоящее время. В условиях введения антироссийских санкций и экономического кризиса государство стало уделять больше внимания развитию малого предпринимательства. Так, в Программе антикризисных мер Правительства РФ на 2015 г. содействие развитию малого и среднего бизнеса обозначено в числе семи ключевых направлений борьбы с кризисом. Основными направлениями развития малого бизнеса на современном этапе являются решение задач импортозамещения, снижение напряженности на рынке труда и обеспечение занятости социально - незащищенных слоев населения, в частности молодежи. Среди направлений поддержки развития малого бизнеса можем отметить активизацию деятельности Фондов по оказанию финансовой поддержки, введение патентной системы, предоставление налоговых каникул и др., однако реализуемые меры недостаточно эффективны [1]. Среди основных проблем, связанных с функционированием малых предприятий можем выделить:

1. Финансы. Одна из основных проблем – сложность в привлечении финансовых (инвестиционных) ресурсов, как на всех этапах деятельности малых предприятий (создания, организации бизнеса, дальнейшего функционирования и т.д.).

Обратим внимание на условия кредитования малого предпринимательства, они напрямую зависят от размеров ключевой ставки Центробанка. Сейчас она составляет 17 % , это означает, что банки не смогут выдавать кредиты предпринимателям дешевле, чем под 21 - 22 % годовых [2].

2. Материально - техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно, что влечет за собой низкие темпы модернизации действующих производств и внедрения новых, в том числе инновационных технологий.

3. Увеличение налоговой нагрузки. Среди негативных моментов в увеличении налоговой нагрузки на предпринимательство, можем отметить то, что в 2015 г. будут увеличены коэффициенты - дефляторы для специальных режимов налогообложения (для единого налога на вмененный доход – 1,798, для патентной системы налогообложения – 1,147, для упрощенной системы налогообложения – 1,147) [3].

4. Участие малых предприятий в госзакупках. Так, в Алтайском крае в 2010 г. проведено 5841 торгов, среди которых исключительно для субъектов малого предпринимательства 549 торгов (что меньше установленной законодательством нормы – 15 %). В 2010 г. для краевых государственных нужд, объявленных специально для субъектов малого предпринимательства, поступило 1819 заявок. Всего в 2010 г. на участие в госзакупках было получено 3016 заявок [44].

5. Одной из основных проблем малых предприятий является дефицит персонала требуемой квалификации на рынке труда. А также недостаток навыков эффективного ведения бизнеса, юридических и экономических знаний, опыта управления у руководителей малых предприятий. К данной группе относится территориальный и структурный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы в регионе.

Для решения проблемы дефицита персонала требуемой квалификации на рынке труда в Алтайском крае реализуется ведомственная целевая программа «Губернаторская программа подготовки профессиональных кадров для сферы малого и среднего предпринимательства Алтайского края в 2013 - 2016 годах»).

6. Анализ деятельности малого предпринимательства. Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий. Нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право малым предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Таким образом, малое предпринимательство является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для него характерна особая мобильность, гибкость и высокая эффективность.

Малые предприятия могут создаваться в любом секторе экономики в ответ на неудовлетворенные нужды населения.

Субъекты малого бизнеса в регионе выполняют ряд важнейших социальных и экономических задач, основными из которых являются: создание дополнительных рабочих мест, участие в формировании бюджетов всех уровней, развитие экономического сектора, способствует развитию конкуренции, участие в развитии и внедрении инноваций и т.д.

Однако возникает множество проблем, тормозящих развитие малого предпринимательства как в России в целом, так и в субъектах РФ в частности. К проблемам, с которыми в процессе функционирования сталкивается малый бизнес, мы можем отнести: низкий уровень привлечения финансовых (инвестиционных) ресурсов, низкий уровень квалификации персонала, недостаточное участие малых предприятий в госзакупках, отсутствие системы глубокого анализа деятельности малых предприятий, недостаточное материально - техническое обеспечение. Указанные проблемы в значительной мере взаимосвязаны и обуславливают друг друга. Поэтому необходим комплексный подход к их решению как на региональном и муниципальном уровнях.

Список использованной литературы:

1. Вершинина А.П. Развитие и совершенствование региональной политики по поддержке малого предпринимательства [Электронный ресурс] / URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN115.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

2. Что будет с малым бизнесом в 2015 году [Электронный ресурс] / URL: <http://altaempres.ru/chto-budet-s-malym-biznesom-v-2015-godu/>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Изменения налогов для малого бизнеса в 2015 году [Электронный ресурс] / URL: <http://pilotbiz.ru/izmeneniya-2015-godu/>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Баенкова И., Демин П. Вход заказан. Как малый бизнес Алтайского края участвует в госзакупках // Ваше дело. 2011. 27 июня (№ 24(509)). С. 7.

5. Новости управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры [Электронный ресурс] / URL: <http://www.altaiapp.ru/news/index.html?4326>, свободный. – Загл. с экрана.

© А.П. Вершинина, 2016

УДК 08

К.С.Вилинчук

В.В.Кабанова

Студентка 3 курса факультет менеджмента

Академия ИМСИТ

г. Краснодар, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЯ

Капитальные вложения имеют весомый народнохозяйственный смысл, определяемый значение, которое выполняет вновь модернизированные или разработанные средства труда в процессе производства материальных благ. Как важный фактор расширенного общественного воспроизводства достижений научно - технического прогресса, что создает

материальные условия для подъема и улучшения общественного производства и повышения материального благосостояния народа.

Совокупность основных правил и назначений, которые определяют состав источников валютных средств для капитальных вложений, порядок их мобилизации банками и предоставления субъектам инвестиционной деятельности, а также контроля за целевым и действенным внедрением данных средств образует ядро системы финансирования и кредитования капитальных вложений. Особенности воспроизводства ведущих фондов, строительного производства и его продукции обуславливают условную самостоятельность и специфические черты этой системы.

Основной составной частью инвестиций на предприятии считаются капитальные вложения. В их состав входят издержки, которые применяются на создание и внедрение новых, реконструкцию и расширение действующих ведущих фондов, на строительные - монтажные работы, приобретение оборудования, а также другие издержки, связанные с капитальным строительством.

Для более эффективной работы оборудования предприятию нужно его обновлять, т. е. вводить новую технику, применяя достижения научно - технического прогресса. Нужно создать проект по введению новой техники, рассчитать необходимые показатели. Это позволит снизить издержки на производстве продукции (понизить себестоимость), а значит снизить стоимость на продукцию, увеличить объем продаж и получить большую прибыль.

Капитальные вложения представляют собой совокупность затрат на воспроизводство основных средств и улучшение их качественного состава - создание новых, расширение и модернизацию действующих. Воспроизводство основных средств - это хозяйственный процесс. Как и любой другой хозяйственный процесс, он отражается в бухгалтерском учете как совокупность затрат и результатов. В учете отражаются прежде всего затраты в процессе капиталовложений, т.е. издержки на проектирование, строительство и реконструкцию объектов, покупка и установка оборудования, машин, приборов, издержки на покупку готовых объектов и пр. Результатом процесса капитальных вложений являются новые или реконструированные объекты основных средств.

Многообразие капитальных вложений требует правильной их группировки. Рассмотрим некоторые группировочные признаки, используемые в планировании и бухгалтерском учете.

По технологической структуре капитальные вложения подразделяют на строительные и монтажные работы; оборудование, инструмент и инвентарь; прочие капитальные работы и издержки.

К строительным относят работы, связанные с возведением, расширением и восстановлением зданий и сооружений, устройством оснований и фундаментов, подготовкой и планировкой территории застройки и пр. К монтажным работам относится монтаж оборудования, сборка и установка технологического, энергетического, подъемно - транспортного и иного оборудования, которое имеет возможность эксплуатироваться лишь только после сборки и установки на фундамент на месте его постоянного использования.

В состав оборудования, инструмента и инвентаря входят оборудование, требующее монтажа, и оборудование, инструмент, инвентарь, не требующие монтажа. К первому виду относится оборудование, которое может быть введено в действие только после сборки частей и прикрепления к фундаменту, основанию или другим конструкциям зданий и

сооружений. Оборудование, не требующее монтажа, - это автомобили и другие транспортные средства, свободно стоящие станки и т.п., которые не требуют дополнительных затрат на установку.

К прочим капитальным вложениям относят проектно - изыскательские работы, работы по бурению, расходы на отвод земельных участков и переселение в связи со строительством, другие работы и затраты, предусмотренные в смете строительства.

По направлению капитальные вложения делятся на новое строительство, реконструкцию, расширение, техническое перевооружение и поддержание мощностей действующих производств.

Новым считается строительство зданий и сооружений на новых площадках по первоначальному проекту. При расширении строятся дополнительные или увеличиваются существующие производства. Реконструкция предусматривает переустройство действующих цехов или производств. При техническом перевооружении выполняется комплекс работ по повышению технико - экономического уровня отдельных производств, цехов или участков на основе внедрения передовой техники и технологии, модернизации и замены устаревшего оборудования. Поддержание мощностей действующей организации предполагает постоянное возобновление выбывающих основных средств.

Список литературы:

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. / Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 536с.
2. Балдин К.В., Быстров О.Ф., Соколов М.М. Инвестиции. Системный анализ и управление. – М.: Дашков и К, 2007. – 288с.
3. Бочаров В.Б. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2005. – 240с.

© К.С.Вилинчук, В.В.Кабанова

УДК 336

В.В. Белухин

кандидат экономических наук, доцент

О.А.Волобуева

Студентка 3 курса

ИМСИТ

Г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Рынок ценных бумаг является центральным звеном финансового рынка, осуществляющего превращение сбережений населения в инвестиции посредством оборота ценных бумаг.

Ценная бумага представляет собой денежный документ, позволяющий требовать право уплаты определенной суммы денег и получать доход от доли совокупного капитала в результате первичного размещения [1, с. 272].

Предприятие в своей деятельности может привлекать денежные ресурсы за счет выпуска ценных бумаг или вложения средств в другие ценные бумаги, стремясь извлечь из этого дополнительную прибыль. В результате у предприятия создается так называемый портфель ценных бумаг. Если он исчисляется многими десятками различных ценных бумаг, появляется необходимость управления портфелем ценных бумаг.

Управление портфелем ценных бумаг предполагает следующие мероприятия:

- планирование состава портфеля;
- анализ состава портфеля;
- регулирование состава портфеля;
- поддержание его ликвидности;
- получение дохода.

Прежде чем составлять портфель ценных бумаг, ставят определенную цель:

- получение постоянного дохода (для этого привлекаются надежные ценные бумаги);
- приращение капитала (привлекаются ценные бумаги молодых компаний, которые не всегда надежны, но обещают (и выплачивают, по крайней мере сначала) высокие проценты по облигациям);
- снижение риска от вложения средств (привлекается много различных ценных бумаг).

В российских условиях предприятие преследует следующие цели при формировании портфеля ценных бумаг.

1. Сохранить капитал с помощью ценных бумаг с растущей курсовой стоимостью.
2. Приобретение ценных бумаг, которые могут заменять наличность: векселя, сберегательные сертификаты, ГКО.
3. Расширение сфер влияния через вложение средств в ценные бумаги финансово - промышленных групп, кредитные учреждения, инвестиционные фонды (влияние на эмитента приобретается при крупной доле тех или иных ценных бумаг).
4. Спекулятивная игра на разнице курсов ценных бумаг.

Существуют два способа управления портфелем ценных бумаг: активный и пассивный.

Сторонники активного управления стоят на такой точке зрения, что наличие портфеля ценных бумаг - явление динамичное, временное, поэтому оперативно отслеживаются и покупаются высокодоходные ценные бумаги. Такие управляющие легко расстаются с низкодоходными и ненадежными ценными бумагами.

Пассивное управление нацелено на создание долговременного портфеля ценных бумаг с составом ценных бумаг, имеющий определенный уровень риска, определенный доход.

Для определения наиболее эффективного набора ценных бумаг проводится мониторинг (детальный анализ общего положения эмитентов ценных бумаг). При этом существует целый ряд показателей, позволяющих произвести подробный анализ эмитента (рентабельность, объем продаж, цены на акции, уровень дивиденда ценных бумаг).

Общий расчет прибыльности портфеля ценных бумаг:

$$P_{\Pi} = d_1 p_1 + d_2 p_2 + \dots + d_n p_n,$$

где d - доля ценных бумаг, p - доходность на них.

Все финансовые операции, а тем более формирование портфеля ценных бумаг, связаны с риском. Различают специфический риск и системный риск. Специфический риск связан конкретно с различными видами ценных бумаг, где оценивается риск каждого выпуска. Этот риск оценивается в зависимости от эмитента, от доходности. Риск снижается за счет диверсификации портфеля.

Системный риск вытекает из состояния самой экономики, из состояния рынка. Этот риск определяется уровнем инфляции, изменением налогообложения, политической ситуацией. Он слабо предсказуем. Тем не менее, в развитых странах рассчитывают системный риск при помощи β - коэффициента. Существуют специальные организации, рассчитывающие β - коэффициент по многим видам ценных бумаг, устанавливая их рейтинг.

$\beta_{\text{коэффициент}} = \text{доходность данной ценной бумаги} / \text{доходность рынка ценных бумаг в целом}$.

Если коэффициент равен 1, ценные бумаги имеют среднюю степень риска, если больше единицы - рисковые, меньше единицы - с пониженным риском.

Операции по управлению ценными бумагами:

1. Предварительное накопление на специальных счетах, на специальных фондах средств для инвестирования в ценные бумаги.

2. Выпуск ценных бумаг, разработка документов, разработка условий выпуска, реклама, подбор инвесторов.

3. Анализ рынка ценных бумаг и выбор цели портфеля ценных бумаг.

4. Страхование ценных бумаг и операций.

5. Погашение обязательств по ценным бумагам, выплата процента, дивидендов.

6. Реинвестирование дивидендов от ценных бумаг.

7. Создание резервов против всевозможных потерь по ценным бумагам.

8. Проведение собрания акционеров, принятие решений по управлению ценными бумагами [2, с.62].

Таким образом, портфель ценных бумаг представляет собой набор ценных бумаг, обеспечивающих удовлетворительные для инвестора «качественные» характеристики входящих в него финансовых инструментов, это определенный набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения и риска и бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, т. е. с минимальным риском потерь по основной сумме и текущих поступлений.

В процессе формирования и управления портфелем ценных бумаг инвестору необходимо выработать определенную политику своих действий (портфельную стратегию) и определить: основные цели приобретения (перепродажа или инвестирование); состав портфеля, приемлемые виды ценных бумаг, диверсификацию портфеля. Чем выше риски на рынке ценных бумаг, тем большие требования предъявляются к качеству управления сформированным портфелем. Предотвращение потерь от инвестиций в ценные бумаги может быть осуществлено на основе портфельных стратегий, снижающих риски при изменении рыночных тенденций.

Список использованной литературы:

1. Герасимова Е.Б., Унанян И.Р., Тишина Л.С. Банковские операции: Учебное пособие - М.: Форум. – 2014. – 272 с.

УДК 336

Н.В. Гамарникова

студентка 2 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОМПАНИЯХ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ТЕКСТИЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЯ ТАТА

Манипулирование финансовой отчетностью с целью ухода от налогообложения является одной из самых серьезных проблем для контролирующих органов всего мира. В данном случае основной целью компаний является занижение своей налогооблагаемой базы, а именно прибыли [2]. В соответствии с этим необходимо исследовать различные отрасли экономики на факт манипулирования финансовой отчетностью.

В данной статье для исследования была выбрана отрасль «текстильное производство» (ОКВЭД). Эта отрасль в последние несколько лет развивается стремительными темпами, по сравнению с другими отраслями экономики. Объемы производства в среднем ежегодно увеличивались на 25 - 30 % . Также стоит сказать о том, что текстильная промышленность является одной из самых важнейших отраслей легкой промышленности, которая обеспечивает примерно половину всего выпускаемого объема ее производства. Главной функцией является производство предметов потребления, в первую очередь трикотажа и тканей. По объему продаж данная отрасль занимает второе место после продовольственной отрасли.

Все необходимые данные финансовой отчетности для данной отрасли за 2013 - 2014 годы взяты в базе данных по российским компаниям, отраслям и регионам «СКРИН» [11]. Первоначальная выборка была сформирована только с участием компаний, имеющих организационно - правовые формы ПАО и ОАО. В результате в предварительную выборку попало 186 компаний. Для того чтобы выявить компании являющихся манипуляторами, необходимо проверить качество составления ими финансовой отчетности в частности отчет о движении денежных средств (ОДДС). Полученная информация будет использоваться для дальнейшего анализа.

Результаты анализа качественного составления ОДДС представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ качества составления ОДДС

Показатель	Количество компаний	Удельный вес, %
Общее количество компаний	186	100
Компании составляющие ОДДС	117	63
Компании не составляющие ОДДС	69	37

Компании качественно составляющие ОДДС		92	79
Компании составляющие ОДДС с ошибками		25	21
Компании составляющие ОДДС с ошибкой менее 5 %		14	56
Компании составляющие ОДДС с ошибкой от 5 до 10 %		3	12
Компании составляющие ОДДС с ошибкой более 10 %		8	32

По результатам анализа была проведена очистка выборки от тех компаний, которые не составляют ОДДС. В связи с этим осталось 117 компаний, что составляет 63 % .

Далее было проведено сравнение сальдо денежных средств и денежных эквивалентов за 2013 - 2014 года с сальдо денежных потоков за отчетный период с учетом курсовой разницы [5,6]. В результате анализ показал, что из 117 компаний правильно составляют отчет о движении денежных средств 92 компании – 79 % , а 25 (21 %) составили ОДДС с ошибками.

На следующем этапе проводится проверка компаний на ошибки или неточности, которые могут быть допущены при составлении ОДДС. В данном случае информация о компаниях, у которых ошибка менее 5 % используем для дальнейшего исследования. Таких компаний 14, их удельный вес составляет 56 % от общего числа выборки, которая была подвергнута анализу. Оставшиеся компании были отсеяны из нашей выборки, а именно 3 компании с ошибкой от 5 до 10 % и 8 компаний с ошибкой более 10 % . Компании, которые имеют грубые ошибки при составлении ОДДС можно уже относить к манипуляторам.

Таким образом, в окончательной выборке на предмет выявления фактов манипулирования финансовой отчетностью с целью ухода от налогов будет участвовать 106 компаний. В качестве методики по выявлению компаний манипуляторов был взят M-score М.Бениша, в частности его основной показатель TATA [1,3]. Данный показатель характеризует качество прибыли. TATA находится по следующей формуле:

$$TATA = \frac{NI - CFO}{A} \quad (1)$$

CFO – сальдо денежных потоков от операционной деятельности;

NI – чистая прибыль за период;

A – значение совокупных активов (валюты баланса).

С помощью данного показателя можно выявить факты манипулирования компаний прибылью [7,8,9]. По всем 106 компаниям был рассчитан данный показатель. После расчёта данного показателя можно точно сказать, что 15 компаний не являются манипуляторами, т.к. значение TATA у них варьируется от 0 до 0,018. В результате получаем 59 компаний, которые имеют отрицательную TATA, что составляет 56 % , а 32 компаний (30 %) имеют положительную TATA.

В данной выборке значение этого показателя колеблется от минус 12425,3 до 38,9. Поэтому для получения более точного результата необходимо было дать общую

статистическую характеристику показателя ТАТА. К ним относят следующие показатели: стандартное отклонение, медиана, среднее, максимальное и минимальное значение. Для того чтобы продолжить расчет данных показателей необходимо применить правило Томпсона (критерий Рошера), т.к. в выборке встречаются случайные значения показателя, которые могут исказить наш расчет. Таким образом, проведя данный расчет, из выборки отсеивается 19 компаний. В результате в выборке остается 87 компаний. Расчет данных показателей представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Общие статистические характеристики, полученные в результате расчета показателя ТАТА по данной выборке

Выборка взята:	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Медиана	Максимум
после обработки	- 0,05	1,2	- 5,014	- 0,00217	4,33

В полученной таблице медиана – это варианта, которая делит всю совокупность на две равные части, в данном случае по сформировавшейся выборке медиана равна минус 0,00217. Стандартное отклонение показывает степень отклонения данных от среднего значения, в нашем случае оно равно 1,2. Стоит также сказать о том, что среднее значение, представленное в таблице смещено от нормативного значения влево.

На следующем этапе анализа используем правило «трех сигм», чтобы выявить компании, которые действительно манипулируют финансовой отчетностью. В данном случае рассчитанное среднее значение, как уже говорилось выше, значительно отличается от определенного Бенишем нормативного значения 0,018 [10], поэтому для дальнейшего расчета принимаем среднее значение равным 0,018. Для того чтобы воспользоваться правилом «трех сигм» необходимо от среднего значения на числовой прямой отложить три раза среднеквадратическое отклонение вправо и влево.

В итоге, используя среднее значение и стандартное отклонение получаем диапазон от минус 3,582 до 3,618.

Таблица 3 – Результат проведения анализа компаний на факт манипулирования финансовой отчетностью

Число компаний:	Вероятность манипулирования			
	68,26 %	95,45 %	99,73 %	100 %
с отрицательным отклонением	40	3	3	17
с положительным отклонением	18	4	2	12
Всего	58	7	5	29

Таким образом, определена выборка, благодаря которой точно можно сказать, что 29 компаний в изучаемой отрасли являются манипуляторами. К манипуляторам также следует отнести 12 компаний с вероятностью манипулирования от 95,45 до 99,73 % . В итоге 41 компания манипулирует своей финансовой отчетностью. Из них 23 компании имеют

отрицательную ТАТА, что составляет 20 % . Это свидетельствует о том, что в данных компаниях присутствуют факты манипулирования прибылью с целью ухода от уплаты налога, путем занижения чистой прибыли [4].

В результате данного исследования было подтверждено, что с помощью показателя ТАТА можно выявлять компании, которые являются манипуляторами. В этой связи налоговым органам необходимо акцентировать внимание на качестве составления бухгалтерской отчетности и выявлении компаний манипуляторов. В дальнейших исследованиях будет предложена типологизация средств, используемых компаниями для занижения размера прибыли с целью ухода от налогов, что позволит налоговым органам повысить эффективность своей работы.

Список использованных источников:

1. Алексеев М.А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Вестник НГУЭУ. 2016. №1. С. 92 - 102.
2. Алексеев М.А. Экономическая безопасность с позиций экономики транзакционных издержек // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - №4. - С.427.
3. Алексеев М.А., Уланова Н.К. Роль адаптационных механизмов в обеспечении экономической безопасности организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 1066 - 1069.
4. Гамарникова Н.В., Калиниченко М.С., Крымская О.Н. Выявление фактов манипулирования финансовой отчетностью в российских компаниях с целью ухода от уплаты налогов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4 - 9. С. 23 - 27.
5. Карасева А.В. Анализ качества составления отчета о движении денежных средств // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 56 - 59.
6. Карюкова Я.В. Проблемы качества составления отчета о движении денежных средств в строительстве (на примере Новосибирской области) // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 62 - 66.
7. Савельева М.Ю., Кухта, А.О. Взаимосвязь между оценочной рыночной стоимостью собственного капитала и индексом доли суммарных начислений к суммарным активам // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С. 117 - 121.
8. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Яковлева П.В. Выявление признаков манипулирования прибылью в компаниях, осуществляющих свою деятельность в производстве и распределении энергии, газа и воды // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 128 - 134.
9. Яковлева П.В. Проблемы манипулирования финансовой отчетностью в российских компаниях // Наука и современность: сборник статей Международной научно -

практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 203 - 206.

10. Beneish M.D., Lee C., Nichols D.C. Earnings Manipulation and Expected Returns // Financial Analysts Journal. – 2013. - № 2 (March / April). vol. 69. С. 57 - 82

11. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.05.2016).

© Гамарникова Н.В., 2016

УДК 336

В.Ю.Данилевич

Преподаватель

кафедры «ГМУ»

СГУПС

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы взаимодействия государственно - частное партнерства (ГЧП) в области образования, пути их решения, основные направления развития ГЧП. Обосновывается необходимость принятия федерального закона о государственно - частном партнерстве, который будет давать ответы на все интересующие вопросы в области ГЧП.

Ключевые слова: государственно - частное партнерство, образовательные учреждения, образование, основные несовершенства ГЧП, основные направления развития ГЧП.

Государственно - частное партнерство (ГЧП) – плотно вошло в экономику нашей страны, и на данный период активно развивается не только в области экономики, но и в других сферах жизни общества, таких как здравоохранение, образование, культура, спорт и т.д.

Сотрудничество в форме ГЧП включает ряд преимуществ, которые могут извлечь для себя партнеры в результате реализации проектов.

В данной статье рассмотрено государственно - частное партнерство в сфере образования, и основные проблемы их взаимодействия.

Государственно - частное партнерство (является одним из важных инструментов развития экономики нашей страны. В последнее время государственно - частное партнерство активно взаимодействует в области образования, но для его полноценного использования предстоит решить много проблем. Государственно - частное партнерство в сфере образования можно сказать, что это взаимодействие образовательных учреждений и бизнеса для достижения общих целей [1, с. 243].

Анализируя законодательство в области ГЧП, в том числе и сфере образования, включая финансовые механизмы регулирования этой деятельности, показывает его несовершенство.

Анализ опубликованных в открытом доступе материалов и результатов позволяет выделить среди них следующие несовершенства:

1. Отсутствие строго систематизированного перечня нормативно - правовых актов, регулирующих развитие ГЧП. Основным федеральным документом, регламентирующим деятельность субъектов концессионных соглашений, является Федеральный закон от 21.07.2005 № 115 - ФЗ «О концессионных соглашениях». В региональном законодательстве, в свою очередь, существуют законы о ГЧП (сегодня их около 60), в которых зафиксированы понятия государственно - частного партнерства, базирующиеся на определении ГЧП, содержащемся в так называемом модельном законе, однако единого понятия ГЧП в законодательстве так и не определено.

2. Нет четкой проработки механизма взаимодействия государства и бизнеса, основанного на партнерском подходе. Интерес бизнеса к государственной поддержке естественен, т.к. последняя дает возможность уменьшить коммерческие риски вложения частных инвестиций. Государство, в свою очередь, выдвигает требования, следование которым со стороны инвестора позволит снизить его (государства) риски, которые, в отличие от частных, включают и репутационную, а, следовательно, политическую составляющую. Однако слишком жесткий характер государственных требований нередко приводит к отказу от сотрудничества. По этой причине стороны, преследуя выгоду, нередко готовы к нарушению возложенных на них обязанностей. Взаимодействие также осложняется отсутствием полного взаимного доверия власти и бизнеса.

3. Налицо кадровый дефицит. Причем, речь идет именно о компетентных специалистах, имеющих необходимые теоретические знания и опыт работы по привлечению инвесторов, заключению и реализации проектов концессионных соглашений в рамках ГЧП. Это влечет за собой проблему создания и функционирования образовательных структур, обеспечивающих соответствующую подготовку кадров.

4. Влияние на характер ГЧП особенностей сопряженных с ним институтов, функционирующих в разных субъектах федерации. Эти особенности часто связаны именно с неформальными ограничениями, как они понимаются в неинституциональной теории. Происходящее иногда искажение понимания ГЧП фактически приводит к появлению его новых форм. Отрицательное влияние оказывает и отсутствие опыта концессионных отношений бизнеса и государства [1, с. 243].

Что же касается взаимодействия ГЧП в сфере образования, то в настоящее время огромную роль играют проекты ГЧП при строительстве образовательных учреждений, что позволяет повысить качество образовательного процесса, максимально использовать все необходимые ресурсы в подготовке кадров. [2, с. 324].

Одним из важных направлений развития ГЧП в сфере образования на мой взгляд является плотное взаимодействие участников образовательного процесса с органами власти и конечно же с представителями бизнеса. Данное взаимодействие позволяет решить массу ключевых проблем таких как финансирование, помощь в трудоустройстве, предоставления полной информации об учебном заведении.

Еще одним важным направлением развития ГЧП является создание так называемых ассоциаций выпускников – добровольные общественные организации. Выпускники данных организаций помогают друг другу в поисках работы, организуют работу взаимодействия администрации и студентов учебных заведений и т.д. [3, с. 112].

Данная ассоциация является одной из самых перспективных в механизме ГЧП, так как оно позволяет организовать взаимодействие государства, учебного заведения и бизнеса. [3, с. 112].

Развитие всех перечисленных моментов определит дальнейшее совершенствование системы образования в целом.

На мой взгляд, решение указанных проблем в значительной степени зависит и от скорости принятия качественного и адекватного современным реалиям Федерального Закона о государственно - частном партнерстве.

Список использованной литературы:

1. *Дмитриева, Е.А.* Развитие государственно - частное партнерство в сфере высшего профессионального образования [Текст] / Е.А. Дмитриева. М.: Юрайт. – 2014 г. – 243 с.

2. *Тимирясов, В.Г.* Государственно - частное партнерство в образовании: сущность, тенденции, социальная ответственность [Текст]: монография. / Е.Г. Тимирясов. Казань: Познание. – 2013г. – 324 с.

3. *Алпатов, А.А.* Государственно - частное партнерство: механизмы реализации [Текст] / А.А Алпатов. М.: Альпина Паблишерз. – 2014. – 112 с.

© В.Ю. Данилевич, 2016

УДК 657.01

В. В. Башкатов

доцент, кандидат экономических наук

В. В. Данилова

студентка учетно - финансового факультета,

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»,

г. Краснодар, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ И СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Системы электронного делопроизводства позволяют работать как с электронными документами, так и с реквизитами регистрационно - контрольных форм в соответствии с принятыми стандартами делопроизводства. Также, при этой системе гарантируется перемещение документов под контролем не только внутри организации, но и внешнее на основе применения новейших коммуникационных и информационных технологий.

Главной задачей систем делопроизводства является документальная регистрация каких - либо фактов хозяйственной жизни в соответствии с правилами бухгалтерского учета, а система документооборота помимо регистрации действия и события направлена на поддержание работы документального процесса. Пользователями автоматизированных систем делопроизводства считаются работники структурных подразделений организации, занятые управлением делами, канцелярии, секретариаты, единые отделы, экспедиции. Пользователями, использующие системы, автоматизирующие процесс работы с

документами являются отдельные работники многих подразделений, задействованных в общий деловой процесс. А системы электронного документооборота используют все работники структурных подразделений.

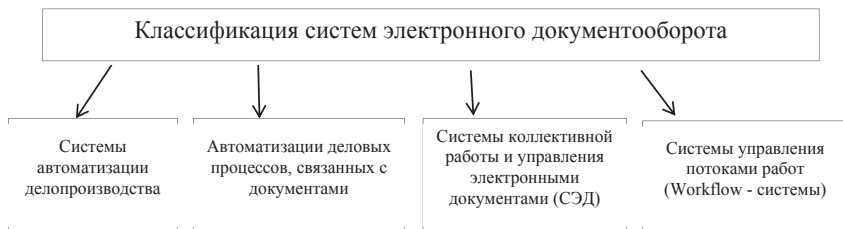


Рисунок 1 – Классификация электронного документооборота

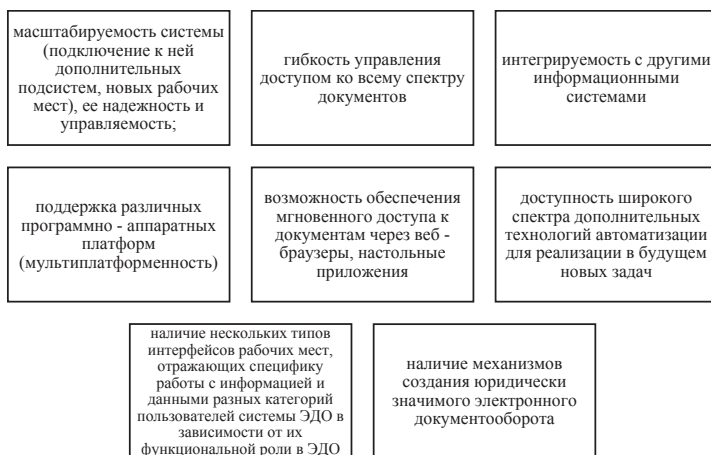


Рисунок 2 – Свойства электронного документооборота

Прогрессивная система электронного документооборота направлена не только на автоматизацию делопроизводства, но на возможность коллективной работы с документами, охраны информации, управления потоками дел, унифицированного доступа к информации (портал), управления контентом (документами).

В системах электронного документооборота документы проходят весь цикл работ: редакция, пересылка, ознакомление, координация, оформление поручений по документам, осуществление контроля над их выполнением, подписание документов (при помощи электронно - цифровой подписи), регистрация, сдача в архив, обеспечение сохранности и хранения на протяжении длительного периода времени.

Система электронного документооборота значительно упрощают работу секретаря даже при незначительном их применении. К примеру, если пришел входящий документ, он регистрируется (делопроизводителем, секретарем) в особой информационной базе, в информационной базе создается регистрационная карточка, к ней прилагается электронная версия документа, затем документ доставляется работнику.



Рисунок 3 – Алгоритм принятия решения при использовании СЭД

Сбор информации является наиболее сложным и трудоемким этапом. В процессе сбора необходимо в кратчайшие сроки сориентироваться в большом объеме служебных записок, писем, приказов, должностных инструкций и др. Строгая классификация по папкам, визуальное отражение связей между документами позволяют лучше ориентироваться в хранящейся информации и ускорить поиски необходимого документа. С этой целью в системах электронного документооборота имеются специальные поисковые механизмы, которые позволяют отыскать документ по термину, набору слов или реквизитам. Посредством совместной подготовки и согласования документов в системах электронного документирования можно в кратчайшие сроки собрать замечания, передать проект документа, создать новый вариант документа.

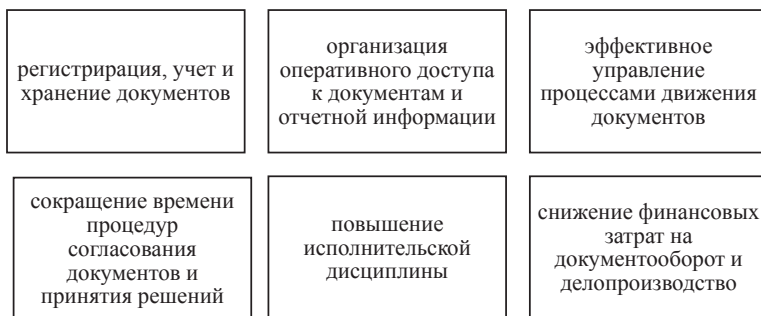


Рисунок 4 – Возможности системы электронного документооборота

Преимущества электронного документооборота заключается в том, что возникает возможность полного отказа от бумажных носителей информации при условии, что это не

противоречит действующему законодательству. Это позволяет обеспечить надежное хранение данных, избежать дублирования информации на различных носителях и предотвратить распространение конфиденциальной информации. Исчезает необходимость в передаче сотрудникам документов в бумажной форме, что приводит к многократному ускорению процессов принятия решений по документам и доведению решений руководства до сотрудников.

Современные системы электронного документооборота имеют широкий круг инструментов автоматизации как управления документооборотом, поддержки бизнес - процессов, так и самого процесса делопроизводства.

Список использованной литературы:

1. Байкова И. Ю. Документооборот и делопроизводство: Как организовать работу с документами. – М.: Эксмо, 2014. – 456 с.
2. Кузнецова Т. В. Делопроизводство: документационное обеспечение управления – М.: Интел - Синтез, 2013. – 344 с.
3. Остелло М. Влияние новой информационной технологии на управленческий процесс // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 6. – С. 49.
4. Полонская О.П. Учетная политика организации в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности / О.П. Полонская, А.Е. Абраменко // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики Материалы Международной заочной научно - практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. – Россия, г. Новосибирск, 2014. – С. 201 - 207.
5. Резниченко Д.С. Планирование защиты от рисков в предпринимательской деятельности / Д.С. Резниченко // Дискуссия. – 2011. – № 7. – С. 30 - 36.

© В. В. Данилова, 2016

© В. В. Башкатов, 2016

УДК 338.2

А.А. Елюбаева, Э.Е. Ярмухаметова,

студенты 3 курса Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»,

г. Магнитогорск, Российская Федерация

Научный руководитель: **Н.В. Кузнецова**, к.п.н, доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»,

г. Магнитогорск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время объектом повышенного внимания в различных отраслях знания выступает проблема конфликтов. Наша жизнь насыщена различного рода конфликтами (внутриличностными, межличностными, внутригрупповыми, межгрупповыми и

международными), поэтому она диктует необходимость разработки проблемы эффективного управления ими. В своей деятельности руководителям приходится часто сталкиваться с конфликтами, это и ставит их перед необходимостью овладеть умениями и навыками управленческого воздействия на конфликты в организации. Эффективность урегулирования руководителем возникающего в организации конфликта зависит, прежде всего, от выбора способа его разрешения или снятия некоторого противоречия, лежащего в основе конфликта.

Персонал сегодня – это главная движущая сила и стратегический ресурс любой организации. Управление персоналом при этом выступает как одно из важнейших направлений стратегического управления современной организации. При этом одно из «постоянных» направлений этого управления – управление конфликтом [4, с.225].

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что факт конфликта, как неотъемлемой части жизнедеятельности организации на сегодняшний день является общепризнанным. Многие руководители либо стремятся подавлять конфликты, либо не вмешиваются в них. Обе позиции ошибочны, потому что они ведут к большим издержкам в деятельности предприятия. Первая позиция препятствует развитию нужных, полезных для организации конфликтов. Вторая – предоставляет возможность свободно развиваться конфликтам, которые нанесут вред работникам и организации в целом. Таким образом, проблема управления конфликтами очень актуальна для эффективной работы организации, и она требует более подробного изучения.

Конфликты ведут к перестройке существующих и образованию новых социальных механизмов, укреплению взаимопонимания, сплоченности, сотрудничеству в коллективе. Они стимулируют активность людей, появление новых идей, готовность к изменениям [3].

Очень большое значение имеет разрешение конфликтных ситуаций. Конфликт означает столкновение противоположных интересов, отсутствие согласия между сторонами делового контакта. Так как конфликт наносит ущерб людям, негативно сказывается на результатах совместной работы, ухудшает, а иногда и разрушает деловые взаимоотношения, то он считается всегда нежелательным.

Конфликт — это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений и взглядов двух или нескольких людей, а также это вид противоречия, который может привести или к развитию деятельности организации, или к ее угасанию [1, с. 127].

Причины возникновения конфликтов могут быть различными, например: различия целей, психологическая несовместимость партнеров, недостатки в организации переговоров, неудовлетворительные коммуникации, некомпетентность и многое другое (табл. 1).

Таблица 1 – Группы конфликтов и причины их возникновения в организации

Группы конфликтов	Причины возникновения конфликтов
1) Возникающие в процессе труда	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточная согласованность и противоречивость целей отдельных групп и работников; – взаимозависимость заданий, где один человек или группа зависят при выполнении задачи от другого человека

	<ul style="list-style-type: none"> или группы; – усталость организационной структуры, нечеткое распределение прав и обязанностей; – ограниченность ресурсов; – неудовлетворительная коммуникационная связь; – недостаточный уровень профессиональной подготовки; – неблагоприятные физические условия; – неопределенность перспектив роста.
2) Вызываемые психологическими особенностями человеческих взаимоотношений	<ul style="list-style-type: none"> – чувство обиды и зависти; – взаимные симпатии и антипатии сотрудников; – несовершенство человеческой психики; – расхождение индивидуальных и групповых норм поведения; – психологическая несовместимость сотрудников.
3) Обусловленные личностными особенностями сотрудников организации	<ul style="list-style-type: none"> – противоречия между функциями, входящими в круг должностных обязанностей работника, и тем, что он вынужден делать по требованию руководителя; – необоснованное публичное порицание одних и незаслуженная похвала других сотрудников; – различия в манере поведения и жизненном опыте; – недостаточность благожелательного внимания со стороны менеджера, его нетерпимость к критике, невнимание к нуждам и проблемам подчиненных.

Каждый человек индивидуален, он по-разному воспринимает реальную ситуацию, это часто приводит к тому, что, находясь в группе людей, по определенному поводу могут возникать противоречия, вследствие чего мы не соглашаемся друг с другом. Конфликты возникают не только в рамках переговоров, но и в любых деловых и личных контактах.

Этика менеджмента в разрешении конфликта играет главную роль. Одна из важнейших функций руководителя – управление конфликтом. По роду своей деятельности менеджеры нередко оказываются в числе конфликтующих субъектов. По результатам исследований выяснилось, что руководители тратят около 20 % своего рабочего времени на разрешение различного рода инцидентов. Конфликт способен иметь разрушительные или конструктивные последствия. Здесь многое зависит от того, как конфликт управляется, и какие используются пути его разрешения. Главная задача любого руководителя заключается в том, чтобы решать возникающие проблемы на ранних стадиях развития, не допускать эскалации конфликта [2, с. 57].

Тщательное планирование – это активный метод разрешения конфликтов. Управление конфликтами обычно идет по следующим направлениям: мониторинг среды, позитивный взгляд, оценка благоприятных и негативных факторов, переоценка их.

В теории и практике способов разрешения и управления конфликтными ситуациями существуют различные способы [5, с. 17]:

- уход от конфликта,

- силовые методы,
- стиль сотрудничества,
- стремление войти в положение другой стороны,
- стремление к компромиссу и др.

Каждый конфликт имеет более или менее четко выраженную структуру. В любом конфликте присутствует объект конфликтной ситуации, связанный либо с технологическими и организационными трудностями, особенностями оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон.

Для эффективного социального управления разрешением конфликта необходим тщательный анализ условий, причин, изучение участников противостояния. Это позволяет точно определить цель диагностической работы, разработать комплекс конкретных задач, отобрать и обучить персонал, сосредоточить средства, выбрать эффективные методы работы, использовать соответствующую обстановке технику и методику диагностики. Успех в разрешении конфликта обуславливается выявлением: основных противоречий; политической, психологической направленности, принадлежности к институтам гражданского общества и участия в их деятельности; интересов; правовой компетентности; пассионарных личностей и референтных групп, являющихся инициаторами противостояния [6, с. 75].

В этих целях следует использовать комплекс как общенаучных, так и социологических методов: беседу, различные виды опросов, социометрический, анализ документов и др.

Всю совокупность методов, в зависимости от типов моделей разрешения конфликтов, целесообразно разделить на две группы: негативные методы (борьба) и позитивные методы (переговоры). Также существуют структурные методы разрешения конфликтов: разъяснение требований к работе; координационные и интеграционные механизмы; общеорганизационные комплексные цели; структура системы вознаграждений.

В процессе развития конфликта диапазон причин может расширяться, и появляющиеся новые причины могут приобретать существенное влияние, разработка стратегий разрешения конфликта осуществляется с учетом возможных моделей разрешения и принципов управления конфликтом. Исходя из этого, в зависимости от конкретной ситуации, вида конфликта, уровня его развития и степени интенсивности, предусматриваются различные стратегии.

После того, как удалось ликвидировать конфликт, руководителю необходимо оценить результат своих действий по нескольким критериям: удовлетворение сторон конфликта, прекращение противодействия, изменение позиции сотрудников, формирование у них навыков активного поведения в подобных ситуациях в будущем.

Таким образом, конфликт является естественным явлением, бояться или избегать его — не способ решения возникшей проблемы, а лишь ее отсрочка.

Список использованной литературы

1. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2014. – 145 с.
2. Кузнецова Н.В. Основы менеджмента: Учебно - методический комплекс для студентов специальности «Менеджмент организации». – Магнитогорск: МаГУ, 2006. – 324 с.
3. Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг.

4. Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. К вопросу о стратегии управления персоналом организации // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. №6. С. 224 - 229.

5. Михайлова О.Б. Управление конфликтами: Кадровый менеджмент. – М.: Питер, 2014. – 188 с.

6. Тренев Н.Н. Управление конфликтами: Учебно - практическое пособие для вузов. – М.: Приор, 2013. – 163 с.

© А.А. Елюбаева, Э.Е. Ярмухаметова, 2016

УДК 338

Е. Н. Карякина

Старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория и управления»
ФГБОУ ВО Оренбургский государственный
аграрный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

М.М. Жунусова

Студентка 1 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Оренбургский государственный
аграрный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Инфляция - это перенасыщение финансовых потоков бумажными деньгами, что приводит к их обесцениванию, но этот процесс на этом не останавливается, он проникает во все сферы экономики и разрушает ее. Поэтому от нее страдают в большей степени люди, а так же государство, финансовый рынок и производство, вследствие этого происходит обесценивание денег по отношению к золоту, товару и иностранной валюте.

Инфляционные процессы приводят к обесцениванию национальной валюты, росту цен, снижению покупательной способности населения. Запущенные инфляцией процессы в экономике приводят к росту вывозы капитала из страны, банкротству предприятий и кредитно - финансовых институтов, бедности населения. Обесценивание национальной валюты, вызванное инфляцией в стране, препятствует развитию экономики в Российской Федерации и снижает ее конкурентоспособность на мировом рынке[4,с.35].

Причины инфляции заключаются как в сфере обращения, так и в сфере производства, которые характеризуются экономическими и политическими отношениями в стране. Экономическим условием , закрепляющим победу над инфляцией является оптимизация соотношения наличных денег и долгосрочных депозитов. Искоренить инфляцию в современных условиях едва возможно. Поэтому роль антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень достаточно умеренным[3,с.8 - 10].

Существует множество различных инструментов регулирования инфляционного роста, а также способов проверки необходимости изменений в экономике. Правильно сбалансированные меры фискальной, монетарной и доходной политики приводят к уменьшению или хотя бы замедлению общего роста цен, сглаживанию последствий инфляции [1,с.484].

Последствия инфляции различны, поэтому в практике возможны несколько вариантов последствий инфляции для экономических субъектов: позитивный, то есть прирост дохода; нулевой, то есть нейтральный; негативный, то есть убыточный.

К негативному варианту последствий можно отнести: снижение денежных доходов населения, предприятий, государства; обесценение денег внутри страны ведет к обесценению относительно иностранной валюты; инфляция способствует обесцениванию вкладов и сбережений.

Негативные последствия инфляции вынуждают правительство проводить определенную антиинфляционную политику. Она обладает широким ассортиментом различных денежно - кредитных, налоговых мероприятий, бюджетных мер.

Целями антиинфляционной политики являются:

- сокращение инфляционного потенциала;
- снижение темпов инфляции;
- стабилизация цен;
- предсказуемость динамики инфляции.

Антиинфляционное регулирование направлено на выявление базовых причин возникновения инфляции, их ликвидации и контроля за недопустимостью повторного появления в будущем. Весомым фактором в борьбе с указанным явлением представляются сокращение государственного долга, нормализация социально - экономической обстановки и демонополизация ведущих отраслей производства.

На первоначальном этапе данной политики проводится тщательный экспертный анализ ее источников с учетом мнений ведущих экономистов. В одних случаях целесообразно стимулировать спрос, в других – предложение, в третьих – рынок самостоятельно приводит в равновесие свой механизм регулирования. Большое внимание уделяется совместным усилиям на приверженность избранного направления различным органам государственной власти, в первую очередь координации Центрального банка и министерства финансов. В случае их разногласия может иметь место тенденция к экономическому спаду, наблюдаться существенное снижение производства и предпринимательской активности [4,с.36 - 37]

Основными антиинфляционными мерами на период 2014 - 2018 гг., утвержденными Правительством РФ являются:

- повышение устойчивости национальной финансовой системы;
- улучшение инвестиционного климата;
- развитие конкуренции и снижение административного давления на бизнес;
- социальное развитие и инвестиции в человеческий капитал;
- модернизация оборонного комплекса и вооруженных сил;
- инновационное развитие и поддержка высокотехнологичных секторов экономики;
- диверсификация экономики ;
- становление Таможенного союза и адаптация национальной экономики;

- развитие инфраструктуры;
- сбалансированное региональное развитие;
- обоснованной ценовой политики и создание благоприятных макроэкономических условий [2, с.79 - 80].

Перечисленные меры помогут сбить темпы инфляции лишь на конкретный временной период, но для ценовой стабильности в долгосрочной перспективе необходим переход от разрозненных мер к единой комплексной программе по снижению темпов инфляции. В рамках данной программы необходимо обеспечить формирование научно обоснованной ценовой политики и создание благоприятных макроэкономических условий.

Список использованной литературы:

1. Вахаева Х. С. Инфляция как следствие кризиса в экономике Российской Федерации // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 483 - 485.
2. Дмитриенко В.В, Антиинфляционная политика в России // Наука и образование: тенденции и перспективы. - 2015. - №1:С.79 - 81.
3. Ершов М.В. Инфляция и монетизация экономике // Деньги и кредит. 2014. – № 4. – С.7 - 12.
4. Нырова Б.Р, Актуальные направления Антиинфляционной политики в Российской Федерации // Актуальные проблемы науки и практики. - 2016. - №4:С.35 - 39.

© Е. Н. Карякина, М.М. Жунусова

УДК 339.378

А.А. Заварухина,

магистрант

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

А.Ф. Никишин,

к.т.н., доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЯХ

Проблемой развития современной экономики является сильное различие уровня жизни в различных регионах Российской Федерации. Это приводит к тому, что ухудшается социальная обстановка в регионах, происходит миграция населения в крупные населенные пункты, приводя к высокой плотности населения на одних территориях и низкой на других.

Сфера услуг, в частности торговля, во многом определяет качество жизни[1]. Проблемы развития региональной торговли рассматривались в работах Зверевой А.О.[2], Иванова Г.Г.[3,4], Ласкиной И.С.[5], Красильниковой Е.А.[6], Куренковой В.П.[7] и других.

В крупных населенных пунктах велика доля сетевой торговли[8]. Это приводит к тому, что ассортимент товаров, доступный покупателю, во многом определяется лишь несколькими крупными торговыми организациями. Такая ситуация обладает как положительными, такими, как известность большинства товарных брендов, сторонами, так и отрицательными сторонами. В частности, ассортимент, предлагаемый всеми торговыми организациями на том или ином рынке, покупателю, сужается. В региональном же аспекте основным ограничивающим фактором формирования ассортимента является покупательская способность населения. При этом к снижению покупательской способности приводит как тяжелая экономическая ситуация, и как следствие снижение доходов, так и непосредственно низкая плотность населения. В этой ситуации развития крупных торговых сетей позволяет максимально сформировать в регионах соответствующее товарное предложение. Этому способствуют такие ресурсы торговых сетей, как наработанная база поставщиков, собственные торговые марки[9], сложившаяся деловая репутация и другие факторы. Как было сказано ранее, изначально крупные торговые сети получили развитие в крупных населенных пунктах. Этому способствовала, в первую очередь, высокая покупательская способность населения. В настоящее время конкуренция между торговыми сетями высока, кроме того, приобретает популярность дистанционная, в частности электронная, торговля[10,11]. В этой связи торговым сетям необходимо находить новые рынки. Это приводит к возрастающему проникновению торговых сетей на региональном уровне.

Формирование ассортимента торговых сетей на региональном уровне в первую очередь определяется низкими доходами населения. В этой связи основной формой проникновения торговых сетей на региональные рынки является открытие магазинов эконом - класса. Ассортимент таких магазинов несколько уже, чем непосредственно в торговой сети на территории государства, но тем не менее способен удовлетворять запросы покупателя. С целью снижения цен на реализуемые товары торговым сетям целесообразно включать в ассортимент товары местного производства. Реализация товаров местного производства, как под брендом товаропроизводителя, так и под торговой маркой сети позволяет повысить доступность ассортимента для всех слоев населения. С другой стороны, успешная реализация местного товара на региональном уровне позволяет расширить зону предложения данного товара, выводя его и в другие регионы. В перспективе такой подход позволяет торговым сетям максимально уменьшить долю товаров импортного производства, экономя на таможенных платежах и доставке товара, снижая валютные риски и пополняя собственные активы в виде наличия собственных торговых марок[12 - 14].

Большое влияние на формирование регионального ассортимента оказывает сеть Интернет. Торговыми организациями Интернет может использоваться как для проведения социологических исследований, так и для сбора предварительных заказов.

В настоящее время в Российской Федерации проводится программа развития внутреннего туризма[15]. В этой связи торговые организации, расположенные вблизи туристических маршрутов, имеют достаточно большой потенциал своего развития. С другой стороны, покупателю зачастую удобнее приобрести привычный ему товар в известном ему магазине. Это также определяет потенциал регионального развития сетей.

В заключение необходимо отметить важность учета региональных особенностей формирования ассортимента торговых сетей.

Список использованной литературы:

1. Лебедева И.С. Актуальные вопросы эффективной организации бизнеса в розничной торговле // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2010. № 5. С. 65 - 72.
2. Зверева А.О. Механизмы развития торговых организаций в неблагоприятных экономических условиях. монография / А. О. Зверева, Г. Г. Иванов. Москва, 2010.
3. Иванов Г.Г. Объединения как фактор развития торговли // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 123 - 129.
4. Иванов Г.Г., Ефимовская Л.А., Крышталев В.К. Возможности государственного регулирования цен на социально значимые товары // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1717 - 1728.
5. Ласкина И.С. Стратегии территориальной экспансии розничных торговых сетей // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2005. № 5. С. 98.
6. Красильникова Е.А. Товародвижение: системы управления в современных условиях. В сборнике: Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения. Материалы международной научно - практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. под ред. Мальшкова В.И.. 2015. С. 109 - 111.
7. Куренкова В.П. Торговля России: регулирование и саморегулирование в условиях рынка // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1542 - 1556.
8. Иванов Г.Г., Крышталев В.К. Форматы розничных торговых предприятий в экономике России // Вестник экономической интеграции. 2012. № 6 (50). С. 43 - 50.
9. Майорова Е.А. Тенденции развития сегмента private label в торговых сетях Европы // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 134.
10. Панкина Т.В. Современное состояние электронной торговли в России и за рубежом // Вопросы экономических наук. - 2008. - № 6. - С. 93 - 99.
11. Ильяшенко С.Б. Социально - экономические аспекты состояния электронной коммерции в России. В сборнике: Актуальные проблемы современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 частях. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2013. С. 150 - 155.
12. Майорова Е.А. Методика оценки эффективности структуры нематериальных ресурсов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 733 - 736.
13. Майорова Е.А. Оценка влияния нематериальных активов на эффективность работы торговых организаций на основе факторных моделей // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 541 - 543.
14. Майорова Е.А. Нематериальные ресурсы торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 2 (15). С. 111 - 122.
15. Nikishin A.F., Pankina T.V., Zvereva A.O. Transport accessibility of trading organizations // European Journal of Economics and Management Sciences. 2016. № 1. С. 74 - 77.

© А.А. Заварухина, А.Ф. Никишин, 2016

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА: РОССИЯ И США

Говорят, что в России жизнь не самая лучшая. Ну, вот речь будет идти, где лучше жить, точнее о потребительской корзине. В данной работе разговор пойдет о таких странах как Россия и США.

Под понятием **потребительская корзина** понимают набор товаров и услуг необходимый человеку для удовлетворения его первоочередных потребностей. Расчет потребительской корзины производится в национальной валюте и используется для определения среднемесячного прожиточного минимума. В денежном эквиваленте потребительская корзина не должна превышать минимальных зарплат и пенсий, установленных государством.

В России все определяется государством, сколько хлеба положено, сколько яиц должны съест и сколько пар носок у людей должно быть в год.

Состав потребительской корзины четко определен Федеральным законом РФ от 31 марта 2006 г. "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

Товары, входящие в продовольственную корзину, можно разделить на 3 группы:

- Продукты питания;
- Непродовольственные товары;
- Услуги;

Процентное соотношение этих категорий при составлении потребительской корзины в различных странах отличается. Так, например, в Западной Европе на долю продуктов питания приходится всего лишь около 20 % стоимости, в то время как в российской потребительской корзине продукты питания составляют примерно 50 % товаров.

Существенно различается и количество товаров необходимых для обеспечения минимального уровня жизни. Потребительская корзина Германии насчитывает 475 товаров и услуг, Великобритании - 350, США - 300, Франции - 250, в России этот показатель составляет 156 [2].

Какие пункты включает в себя потребительская корзина в России и в Америке? Что касается еды, в Российской Федерации все просто. В меню россиянина включены картофель, хлеб, крупы, фрукты и овощи, сахар, мясо, рыба, молоко, яйца, масло растительное, соль, чай и специи - ничего лишнего. В американской потребительской корзине также есть крупы и хлебобулочные изделия, мясо, рыба и яйца, молочные продукты, сахар и сладости, масло, овощи и фрукты. От российской корзины она отличается наличием отдельных пунктов для еды дома и вне дома, а также пунктов "другая еда", "прочие пищевые продукты", «алкогольные и безалкогольные напитки».

В американской потребительской корзине также есть крупы и хлебобулочные изделия, мясо, рыба и яйца, молочные продукты, сахар и сладости, масло, овощи и фрукты. От российской корзины она отличается наличием отдельных пунктов для еды дома и вне дома, а также пунктов "другая еда", "прочие пищевые продукты", "алкогольные и безалкогольные напитки" [3].

Как говорилось ранее, американская корзина включает около 300 наименований, все и тут не распишешь. Но можно заметить, что в нее входят отдых, образование, техника для дома, бензин и затраты на ремонт машины, книги, средства для личной гигиены и красоты, сигареты, ремонт и т.д. В России же этих категорий не наблюдается. Опять же можно сказать, что государство России как бы показывает, что наше население не отдыхает, не моется, не читает, а как будто живет в землянке.

В США нормы потребления рассчитаны по уровню среднемесячной зарплаты для каждого жителя. Прожиточный минимум составляет около 60 % от ежемесячного дохода. В Штатах человек с доходом в 800–900 долларов сразу получает социальную помощь от государства. В Америке нет такого понятия, как потребительская корзина США. Рассчитывается определенный набор товаров и услуг для каждого жителя в отдельности, живущего в конкретном штате. Показателем, который применяют при подсчете такого вида потребительской корзины, в США служит индекс потребительской цены, показывающий средний уровень соотношения цен и товаров для конкретного человека за определенный промежуток времени. Принцип США заключен в наблюдении за уровнем жизни населения, и, если прожиточный минимум не дотягивает до определенной точки, государство сразу выделяет дотацию, но бензин и алкоголь с сигаретами туда уже не входят [3].

Среднестатистический американец тратит на еду всего 15,4 % своего дохода. Больше всего, 42,1 %, тратится на жилье, 16,9 % на транспорт, по 5,9 % на образование и отдых, 6,1 % на медицинское обслуживание, 4,0 % на одежду. Еще 3,7 % на прочие товары и услуги.

Исходя из моего бюджета, можно сказать, что россиянин тратит на еду примерно 40 % зарплаты. Больше всего тратится на мясопродукты. Непродовольственные товары требуют 35 % бюджета, из них 15 % уходит на одежду и обувь, около 10 % "съедают" коммунальные услуги, а 16,7 % - общественный транспорт.

Таблица 1 - Структура потребительских расходов домашних на 2014 год, % [1]

Ст	Прод	Алко	Од	Жили	Пре	Здра	Тра	С	Орга	Обра	Гост	Др
ра	укты	гольн	еж	щно -	дмет	во -	нсп	вя	низац	зован	иниц	уг
на	пита	ые	да	комму	ы	охра	орт	зь	отды	ие	ы,	ие
	ния	напит	и	нальн	дома	нен			ха и		кафе	то
	и	ки и	об	ые	шне	ие			культ		и	ва
	безал	табач	увь	услуг	го				урны		рест	ры
	когол	ные		и и	обих				е		оран	и
	ьные	издел		топли	ода,				меро		ы	ус
	напи	ия		во	быт				прия			лу
	тки				овая				тия			ги
					техн							
					ика							
					и							
					уход							
					за							
					дом							
					ом							
Р	28,5	2,8	8,9	10,3	6,3	3,6	17,8	3,	7,1	1,0	3,6	6,8
Ф								4				

Потребительская корзина - хороший показатель отношения правительства к своему населению. И если российскому народу положено есть картошку с хлебом, платить за отопление и покупать 7 штук белья на 1,5 года, то американцам их правительство предлагает свежие пончики, напитки, отдых и образование. Если в США невозможно позволить приобретать всю положенную корзину, то предоставляются льготы и бесплатные талоны на еду. Если в России нет возможности приобрести и ее половины, то имеешь право оказаться на помойке и умереть от голода.

Можно сказать, что государство России вообще не задумывается о жизни своего населения. Берет свои показатели на потребительскую корзину «с неба», не решаясь за жизнь и бедность страны.

Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Пинская В. Статья // Чья корзина тяжелее: США и Россия - GreatFx.ru. - 2012 г.
3. Публикация МРОТ. Потребительские корзины разных стран мира. - 2014г.

© Р.Р.Зарипова, 2016

УДК 338

М.О.Зотова, студентка 2 - го курса
Калужского филиала Финуниверситета, г. Калуга, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ НЕФТЯНОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

Как известно, на протяжении последних десятилетий нефть и ее переработка являются базовым сектором российской экономики. Доля России в мировом производстве нефти превышает 12 %, а экспорт в 2015 году составил 244,4 млн. тонн сырой нефти.

В целом, назвать Россию нефтяной страной можно весьма условно. Следует говорить лишь о том, что Россия – крупная страна, и экспортирует достаточное количество нефти, чтобы серьезно влиять на события на нефтяном рынке. Однако Россия не является нефтяной страной с точки зрения влияния на ВВП. Высокая зависимость экономики России от цены на нефть традиционно окружена мифами о большой значимости сырьевого сектора в производстве российского ВВП. Тем не менее, фактическая доля сектора в ВВП не превышает 15 % .

Но следует отметить, что данный сектор важен с точки зрения финансовых потоков. На него приходится две трети годового экспорта России. Поэтому если стоимость нефти падает на 10 долл. в год, то Россия теряет 30 млрд. долл. экспортных доходов, а профицит торгового баланса уменьшается на 10–15 млрд. долл. Нефтегазовые доходы по - прежнему составляют половину федерального бюджета.

Тенденция падения мировых цен на нефть, возникшая в октябре – ноябре 2014 года, оказала серьезное влияние на экономику страны в целом. В проекте Федерального закона о Федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 – 2017 гг. было предусмотрено достижение сбалансированного бюджета при цене на нефть, равной 100 долл. за баррель. Однако, на практике, цены на нефть падали, в январе 2015 года мировые цены на нефть опускались даже ниже 48 долл. за баррель. В апреле были внесены поправки в этот закон,

которые предусматривают дефицит бюджета в размере 3,7 % ВВП (2,68 трлн. Рублей), вместо запланированных 0,6 % ВВП (430,7 млрд. рублей).

В отличие от бюджета РФ, финансы нефтяных компаний страны не так подвержены негативному влиянию дешевой нефти. В октябре 2015 года был установлен новый рекорд в пост - советской России на уровне 10,78 млн баррелей в сутки. Также, дешевеющий рубль компенсирует даже падение нефти до 40 долл. за баррель.

Ослабление рубля оказывает двойное влияние на экономику нашей страны. С одной стороны, позволяет решать текущие проблемы, такие как наполнение бюджета и выполнение социальных обязательств государства. Однако, рублевая цена нефти также снижается, что может не позволить покрыть потребности бюджета.

«Санкционная война», которая проводится со стороны Запада, также оказывает влияние на нефтяной сектор и на экономику страны в целом. Ряд планируемых задач и проектов просто невозможно реализовать без западных технологий бурения, например, разработка арктического шельфа. Однако, из - за санкций Россия теряет лишь 40 млрд. долл. в год, из - за падения цен на нефть – целых 90–100 млрд. долл., заявил министр финансов А. Г. Силуанов.

Становится очевидной необходимостью снижение зависимости российской экономики от нефтяной конъюнктуры. Вариант решения этой проблемы - проведение политики импортозамещения, что позволит повысить конкурентоспособность отечественной продукции и будет способствовать развитию российской экономики вне зависимости от сырьевого фактора.

Список использованной литературы

1. Мигел А.А., Зубатова О.Д. Состояние российской экономики в условиях санкций / В сборнике: Наука и современность Международная научно - практическая конференция. 05 июня 2015. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна». – Уфа, 2015. С. 120 - 121

2. Мукайдех Е. Проблема зависимости российской экономики от конъюнктурных колебаний мирового рынка нефти и перспективы ее решения // Вестник БГУ. 2015. № 1.

© М.О. Зотова, 2016

УДК 339.138

С.С. Ильин

студент 2 курса магистратуры факультета маркетинга

Научный руководитель: М.А. Кирпичева

к.э.н., доцент кафедры маркетинга

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ В СФЕРЕ БИЗНЕС - ОБРАЗОВАНИЯ

Разработка конкурентной стратегии на этапе становления предприятия вне зависимости от его сферы деятельности является одним из ключевых действий, которое должно в дальнейшем обеспечить выживаемость данного предприятия.

Ицхак Калдерон Адизес, эксперт в области повышения эффективности ведения бизнеса, указывает на то, что на стадии "младенчества" организация должна в первую очередь сконцентрировать своё внимание на предлагаемом товаре (то есть продукте или услуге). Так как организации на стадии становления для обеспечения своего существования требуются денежные средства в достаточном количестве, то предлагаемый ею товар должен быть востребован на рынке, а процессы его производства и распространения должны быть управляемыми и эффективными, поэтому предприятию крайне важно наладить их должным образом. [1, с. 59 - 60]

Соответственно, ключевым этапом создания конкурентной стратегии на стадии становления для любого предприятия должно стать формирование маркетинговых стратегий предлагаемых товаров, частью которых и является разработка непосредственно самих товаров. К формированию маркетинговых стратегий следует приступать после определения (исходя из результатов стратегического анализа) общего направления конкурентной стратегии организации и анализа деятельности основных конкурентов, уже представленных на целевом рынке. Создание маркетинговой стратегии представляет собой определение целевой аудитории потребителей товара и формирование комплекса маркетинга для всестороннего воздействия на данную целевую группу. [9, с. 54]

По определению Филиппа Котлера, профессора международного маркетинга Высшей школы менеджмента Дж. Л. Келлога при Северо - Западном университете США и современного классика маркетинга, комплекс маркетинга – это набор тактических маркетинговых инструментов, с помощью которых компания получает желаемую реакцию целевого рынка. Комплекс маркетинга включает в себя все инструменты, с помощью которых фирма может повлиять на спрос на свою продукцию. [2, с. 59] Комплекс маркетинга также зачастую называют определением "маркетинг - микс". Впервые данный термин стал использовать Нил Хоппер Борден (1895—1980), профессор Гарвардской школы бизнеса и один из первых исследователей вопросов маркетинга. Нил Борден выделил 12 элементов комплекса маркетинга для производителей: товарное планирование; ценообразование; брендинг; каналы дистрибуции; личные продажи; реклама; продвижение; упаковка; демонстрация; обслуживание; физическое обращение с товаром; сбор сведений и их анализ. [12, с. 4] Эдмунд Джером Маккарти (1928—2015), профессор Университета штата Мичиган и классик теории маркетинга, предложил свою классификацию составляющих концепции маркетинг - микс, сгруппировав их в рамках четырёх элементов, англоязычные названия которых начинаются на букву "P":

- "Product" (товар);
- "Place" (место реализации);
- "Promotion" (продвижение);
- "Price" (цена).

Кроме того, Джером Маккарти определил внутренние составляющие данных четырёх элементов и указал, что потребитель не является частью комплекса маркетинга – он на самом деле должен быть целью всех маркетинговых усилий компании. [9, с. 47]

Позднее были созданы многие модификации концепции "4P", такие как "5P", "4C", различные вариации "7P" и т.д. Бернард Генри Бумс (1937—2011), профессор Вашингтонского университета и филиала Университета штата Вашингтон в г. Такома, и Мэри Джо Битнер, профессор Университета штата Аризона, предложили свою

расширенную классификацию комплекса маркетинга для сферы услуг, добавив к классическим "4P" Дж. Маккарти ещё три "P". В их число входят:

- **"People"** (люди) – все люди, которые играют роль в предоставлении услуги и, таким образом, влияют на восприятие покупателя, сюда входят персонал фирмы, а также сам потребитель и другие потребители, присутствующие поблизости во время оказания услуги;

- **"Physical Evidence"** (материальное доказательство) – окружающая среда и оформление места, где оказывается услуга и где происходит взаимодействие фирмы и потребителя, а также любые осязаемые компоненты, которые содействуют исполнению или представлению услуги;

- **"Process"** (процесс) – фактические процедуры, механизмы и технологические процессы деятельности, с помощью которых предоставляется услуга. [10, с. 25 - 27]

Таким образом, Бернард Г. Бумс и Мэри Джо Битнер создали свой вариант концепции маркетинг - микс, состоящий из "7P".

Однако не стоит забывать, что разработанный комплекс маркетинга может быть эффективным только в том случае, когда он сфокусирован и направлен в первую очередь на потребителей из целевой аудитории. Ф. Котлер отмечает, что комплекс маркетинга следует разрабатывать уже после того, как предприятие по результатам сегментирования потенциальных потребителей выделит среди них целевую аудиторию и определится с тем, в каком ключе оно собирается позиционировать свою продукцию для данного сегмента. [11, с. 90]

В сфере бизнес - образования создание конкурентной стратегии на этапе становления организации особенно важно, так как в данной сфере товар является неосязаемой услугой и его достаточно сложно отчётливо выделить на фоне предложений конкурентов. Наличие проработанной конкурентной стратегии должно помочь недавно созданной бизнес - школе получить свою нишу на рынке дополнительного профессионального образования деловой направленности и, таким образом, обеспечить возможность дальнейшего существования.

Современное состояние рынка делового образования во всём мире и, в первую очередь, в странах, где оно чрезвычайно развито (таких, как США), характеризуется острой конкуренцией высших учебных заведений и школ бизнеса. В подобных условиях данные образовательные учреждения не могут не прибегать к использованию новейших технологий с целью привлечения клиентов и совершенствования процесса их обучения. Согласно имеющимся оценкам, уже в 2007 г. около 4 млн. американских студентов изучали хотя бы один дистанционный курс. [5, с. 29] В последние годы использование онлайн - технологий и элементов виртуального обучения стало совершенно обычным, рядовым явлением, в результате чего виртуальное обучение стало проникать в такие сферы, в которых раньше это было трудно представить, например, даже в самые дорогие и престижные программы бизнес - образования. [5, с. 39 - 40]

В Российской Федерации присутствует сложившийся рынок делового образования, хотя величина потребления данных услуг в России существенно ниже, чем, например, в Европе. [3, с. 56 - 57] Бизнес - образование в нашей стране развивается в русле общемировых процессов и тенденций, хотя данные по России редко можно увидеть в аналитических статьях международных ассоциаций и отчетов исследовательских центров. [7, с. 26] Современный этап модернизации российского образования характеризуется ориентацией на результативность освоения учебной программы, выражающейся в формировании

необходимых будущему выпускнику профессиональных компетенций. Доминирующими способами, обеспечивающими формирование компетенций, являются интерактивные методы обучения, которые предназначены для развития самостоятельности и творческой активности обучающихся, а также для создания положительной мотивации к усвоению знаний, приобретению умений и навыков, способности их применения в условиях, моделирующих профессиональную деятельность. [6, с. 108 - 109] Интерактивными являются методы, предназначенные для активизации познавательной деятельности обучающихся не только в процессе самостоятельной работы по решению поставленных проблем, но и при взаимодействии друг с другом, а также с преподавателем. При этом управляющая функция преподавателя сводится к разработке или постановке проблемных заданий, коррекции решения благодаря участию в обучении и подтверждению правильности решения проблемы. [6, с. 114] Одним из способов применения интерактивных методов обучения как раз является широкое использование дистанционных образовательных технологий, с помощью которых обучающиеся могут принимать активное участие в решении поставленных задач, регулярно взаимодействуя с преподавателями и другими обучающимися.

Кроме того, результаты социологических исследований потребителей программ бизнес - образования указывают на то, что сами слушатели связывают их освоение с такими практическими перспективами, как содействие укреплению рыночных позиций и рост конкурентоспособности фирмы (в которой они работают или являются собственниками), а также повышение уверенности в собственных силах и рост личных доходов или заработной платы. [8, с. 56] Исходя из этого можно заключить, что практическая ориентированность программ является чрезвычайно важной для самих клиентов бизнес - школ и именно на нее образовательному учреждению следует делать упор при разработке курсов делового образования и подборе преподавателей для их осуществления.

Вышеописанные факторы создают на рынке делового образования России ситуацию с высоким уровнем конкуренции, поэтому выходящей на данный рынок бизнес - школе необходимо создать стратегию своей деятельности, одним из ключевых элементов которой является конкурентная стратегия. Для того, чтобы сформировать конкурентную стратегию, бизнес - школе для начала нужно провести стратегический анализ современного состояния сферы делового образования в России, после чего можно будет определиться с общим направлением конкурентной стратегии. Далее должно быть проведено сегментирование рынка бизнес - образования, выделение на основе полученной сегментации целевой аудитории бизнес - школы. Комплекс маркетинга, создаваемый на следующем этапе формирования конкурентной стратегии и включающий в себя предлагаемый бизнес - школой товар (то есть услугу по предоставлению делового образования), должен быть ориентирован именно на определённую целевую аудиторию, ибо в противном случае все маркетинговые усилия будут пустой тратой средств.

Так как деятельность по предоставлению бизнес - образования относится к сфере неосязаемых услуг, то формирование комплекса маркетинга для услуг образовательного учреждения дополнительного профессионального образования деловой направленности будет удобно производить по составляющим концепции "7P" за авторством Бернарда Бумса и Мэри Битнер. [4, с. 160] Эти составляющие в данном случае будут иметь следующее содержание:

- **"Product"** (товар) – непосредственно сами программы дополнительного профессионального образования деловой направленности, предоставляемые под

определённым брендом образовательной организации, а также их учебные планы, содержание и предлагаемая методическая литература;

- **"Place"** (место реализации) – место предоставления образовательных услуг (помещения образовательного учреждения, территория компании - заказчика или, с помощью дистанционных образовательных технологий, компьютер слушателя);

- **"Promotion"** (продвижение) – каналы и методы донесения информации о программах бизнес - образования до целевой аудитории, а также сотрудники бизнес - школы, отвечающие за коммуникацию с потенциальными клиентами и слушателями;

- **"Price"** (цена) – стоимость предоставляемых образовательных программ, а также скидки на них и условия рассрочки, если таковые имеются;

- **"People"** (люди) – преподаватели, сотрудники деканата, прочий персонал образовательной организации, а также сам контингент слушателей;

- **"Physical Evidence"** (материальное доказательство) – оформление и материально - техническое оснащение оборудованием мест проведения занятий, а также документ о квалификации, выдаваемый по окончании обучения при условии успешного его завершения;

- **"Process"** (процесс) – использование различных форм проводимых занятий (лекции, семинары, вебинары, практические занятия и т.д.), способ подачи материала преподавателями, взаимодействие со слушателями, а также применяемые в процессе обучения дистанционные и прочие образовательные технологии.

Именно по этим составляющим комплекса маркетинга, а также по целевой аудитории, стоит рассматривать деятельность конкурентов и формировать собственные маркетинговые стратегии для образовательных услуг бизнес - школы.

Список использованной литературы:

1. *Адизес Ицзак Калдерон*. Управление жизненным циклом корпораций ; пер. с англ. В. Кузина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.

2. *Котлер Филип, Армстронг Гари, Вонг Вероника, Сондерс Джон*. Основы маркетинга, 5 - е европейское изд.: Пер. с англ. – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2012. – 752 с.

3. *Минасян Э.К., Данченко Л.А., Маркова М.В.* Проблемы позиционирования бизнес - школ в условиях международной интеграции образования : монография. – М.: МЭСИ, 2011. – 126 с.

4. *Пржедецкая Н.В.* Институциональный механизм маркетингового управления развитием бизнес - образования в экономике знаний : монография. – Ростов н / Д : Рост. гос. экон. ун - т (РИНХ), 2012. – 256 с.

5. *Чухломин Валерий Дмитриевич*. Революция e - learning: опыт применения онлайн - технологий в американском бизнес - образовании : монография – Томск: Изд - во Томск. гос. ун - та систем управления и радиоэлектроники, 2014. – 184 с.

6. *Николаева М.А., Красюк И.Н., Калугина С.А.* Интерактивные методы обучения как основа инновационных образовательных технологий // Корпоративный менеджмент и бизнес - образование: Сборник научных статей. Под ред. Календжяна С.О., Яхонтовой Е.С. – М.: МАКС Пресс, 2015. – С. 108–116.

7. Сагинова О.В. Современные тенденции и проблемы бизнес - образования: живописный ландшафт или лоскутное одеяло // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. – М., 2008. – № 3 (21). – С. 26–29.

8. Шабанова М.А. Бизнес - образование в России. Особенности нового поколения деловых людей // Социологические исследования. – М., 2009. № 4. – С. 49–62.

9. McCarthy, E. Jerome; Perreault, Jr., William D. Basic marketing: a global managerial approach, 11th ed. Boston, MA: Richard D. Irwin, Inc. 1993. – 763 p.

10. Zeithaml, Valarie A.; Bitner, Mary Jo. Services marketing, 1st ed. New York: The McGraw - Hill Companies, Inc. 1996. – 700 p.

11. Review of marketing research: special issue – marketing legends. Edited by Naresh K. Malhotra. First edition. Bingley, UK, Emerald Group Publishing Limited. 2011. – 376 p.

12. Borden, Neil H. The Concept of the Marketing Mix // Journal of Advertising Research. Vol. 4 Issue 2. 1964. – pp. 2–7

© С.С. Ильин, 2016

УДК 336.22

Н.О. Ильина

Студентка 3 курса факультета ЭиМ
Курский государственный университет
Г. Курск, Российская Федерация

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

В России одним из перспективных направлений совершенствования экономики является преобразование налоговой системы и повышения её эффективности.

Налоговое бремя возложено как на физических, так и на юридических лиц. Для организаций и предприятий косвенный налог на добавленную стоимость является одним из главных налогов, подлежащих уплате продавцом при реализации товаров, работ или услуг покупателю. Ставки НДС колеблются от 0 % (применяется при реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта и т.д.), 10 % (в случаях реализации продовольственных товаров, товаров для детей, периодических печатных изданий и книжной продукции, медицинских товаров) и 18 % (применяется во всех остальных случаях)[1]. Максимальная ставка НДС в Российской Федерации после его введения составляла 28 % , затем была понижена до 20 % , а с 1 января 2004 года составляет 18 % . Такое снижение НДС было вызвано отменой налога с продаж, чтобы уйти от двойного налогообложения.

Для бюджета Российской Федерации этот налог имеет первостепенное значение, так как обеспечивает постоянный рост доходов за счет реализации товаров, работ, услуг.

Что касается мировой практики налогообложения, то НДС является основной частью налоговых поступлений в 136 странах и составляет примерно 25 % общемировых налоговых сборов.[4]

По данным Федеральной Налоговой Службы, поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации по НДС с 2015 по 2016 год возросли на 2 % . Однако, если сравнивать с предыдущими периодами, то этот рост относительно невелик. В январе – феврале 2015 года поступления НДС в бюджет составили более 350 млрд. рублей, что на 11 % больше аналогичного периода 2014 года[1].

Введение с 1 января 2015 года электронной декларации по НДС позволило перейти на 100 % пооперационный риск – ориентированный контроль[1]. А также это стало причиной сворачивания незаконных операций по данному налогу и повышения прозрачности поступлений.

Как видно из Таблицы 1, НДС по совокупной сумме поступлений в январе - феврале 2016 года занимает первое место, обойдя НДС, который снизился на 20 % за счет снижения поступлений за нефтепродукты и топливо. На сегодняшний момент, большую долю занимают поступления по НДС.

Таблица 1. Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за январь – февраль 2015 – 2016 гг.[1]

виды налогов	январь - февраль, млрд. руб.		
	2015	2016	темп, %
НДС	351,3	394,2	112,2
НДФЛ	346,7	376,9	108,7
НДПИ	468,4	376,8	80,4
Акцизы	196,2	233,0	118,8
Налог на прибыль	116,3	159,0	136,7
Имущественные налоги	68,3	66,4	97,2

Актуальным моментом данной темы становится возможное повышение налогов. В правительстве и Кремле рассматривается идея поднять НДФЛ и НДС в 2019 году, об этом написали "Ведомости" со ссылкой на федеральных чиновников, участвующих в обсуждении налоговой политики. По их словам, оба налога могут быть повышены до 15 и 20 % соответственно. Это может вызвать такие негативные последствия как снижение экономического роста и увеличение инфляции. Согласно расчетам Минфина, к концу текущего года совокупный дефицит региональных бюджетов составит 857 млрд. руб. Это на 33,5 % больше, чем 2015[3]. Поэтому необходимо найти пути покрытия дефицитов бюджета. С повышением ставки на НДС доходы дефицитных бюджетов будут расти, но нельзя забывать о том, что это несет риск возникновения нелегальных операций по сокрытию доходов.

Таким образом, НДС – это фискальный инструмент, который является кормильцем бюджета страны и позволяет получать стабильные поступления. Но для эффективных поступлений нужно организовать грамотную политику, не ущемляющую интересы малых предприятий, на которые возложена основная налоговая нагрузка.

Список используемой литературы:

1.Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы [Электронный ресурс] // URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения: 04.06.2016)

2.Официальный сайт Администрации Курской области [Электронный ресурс] // URL: [http:// adm.rkursk.ru /](http://adm.rkursk.ru/) (дата обращения: 04.06.2016)

3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // [http:// minfin.ru / ru /](http://minfin.ru/) (дата обращения: 04.06.2016)

4. Шаляев С.Н. Роль НДС в сокращении бюджетного дефицита / С. Н. Шаляев, О. С. Шаляева // Налоги и налогообложение. - 2015. - № 1. - С. 32 - 38.

© Н.О. Ильина, 2016

УДК 336

П. С. Илюшин

Студент КМПО РАНХиГС, г. Москва, Российская Федерация

ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ХКФ БАНК»

Аннотация: ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» - один из лидеров российского рынка банковской розницы, работает на российском рынке с 2002 года. Банк имеет Генеральную лицензию на право ведения банковских операций в рублях и иностранной валюте на территории России и за ее пределами. В настоящее время ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» обслуживает около двух тысяч клиентов, большую часть из которых составляют юридические лица различных форм собственности и сфер деятельности.

Ключевые слова: актив, пассив, нормативы, доходность ООО «ХКФ Банк».

Финансовое состояние - обобщающая, комплексная характеристика банка - отражает уровень соблюдения банком в своей деятельности ограничений (минимального размера абсолютной и относительной величины капитала, уровня присущих активам рисков и ликвидности, стоимости приобретения пассивов, общего риска и т.д.).

Таблица 1

Анализ активов «ХКФ Банк», млрд. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %
Денежные средства	9,117	15,897	8,707	95,5
Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	7,978	7,172	9,779	122,57
Обязательные резервы	2,376	1,987	1,175	49,45
Средства в кредитных организациях	10,759	5,523	1,844	17,13
Чистая ссудная задолженность	274,350	227,038	172,348	62,82
Инвестиции в дочерние и зависимые организации	1,909	1,786	1,789	93,71
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	7,986	6,835	5,197	65,07
Всего активов	325,18	302,791	240,919	74,08

В таблице 1 был проведен анализ изменения активов ООО «ХКФ Банк» за 2013 - 2015г.г. В целом видно, что активы ООО «ХКФ Банк» уменьшились на 25,92 % по сравнению с 2013 годом, в том числе за счет: денежных средств (- 4,5 %), средств кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации (+22,57 %), обязательных резервов, которые уменьшились на 50,55 % , средств в кредитных организациях (- 82,87 %), чистой ссудной задолженности (- 37,18 %), инвестиций в дочерние и зависимые организации (- 6,29 %) , основных средств, нематериальных активов и материальных запасов (- 34,93 %) [2].

Таблица 2

Анализ обязательств ООО «ХКФ Банк», млрд. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста %
Средства кредитных организаций	1,424	4,959	0,063	4,42
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	253,694	219,881	201,760	79,52
Вклады физических лиц и индивидуальных предпринимателей	205,185	163,466	166,377	81,08
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0,139	0,162	0,205	147,48
Выпущенные долговые обязательства	16	8	3	18,75
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	0,185	0,191	0,083	44,86
Всего обязательств	280,921	259,894	208,438	74,19

Вывод: анализ обязательств ООО «ХКФ Банк» за 2013 - 2015г.г., приведенных в таблице 2, показал, что обязательства банка уменьшились на 25,81 % , а именно: средства кредитных организаций уменьшились на 95,58 % , Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями уменьшились на 20,48 % , вклады физических лиц и индивидуальных предпринимателей на 18,92 % , финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль увеличились 47,48 % , выпущенные долговые обязательства уменьшились на 81,25 % , резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон уменьшились на 55,14 % [2].

Таблица 3

Доходность ООО «ХКФ Банк», млрд. руб.

Наименование статьи	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста %
Процентные доходы, в том числе:	90,257	74,2	60,526	67,06
От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	87,949	72,475	55,929	63,59

Процентные расходы, в том числе:	26,505	22,205	29,283	110,48
По привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	24,253	19,854	28,114	115,91
Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	63,751	51,995	31,242	49
Изменение резерва на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кор. счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	- 40,754	- 50,123	- 37,225	91,34
Чистые доходы (расходы)	52,977	36,221	14,008	26,44
Операционные расходы	39,153	35,581	26,059	66,55
Прибыль (убыток) до налогообложения	13,823	0,639	- 12,05	*
Прибыль (убыток) после налогообложения	8,349	0,523	- 10,180	*
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	8,349	0,523	- 10,180	*

Вывод: за анализируемый период (2013 - 2015) в банке ООО «ХКФ Банк» произошли следующие изменения:

- 1) процентные доходы уменьшились на 32,94 % ;
- 2) ссуды, предоставленные клиентам, не являющимся кредитными организациями, уменьшились на 34,41 % ;
- 3) чистые процентные доходы уменьшились на 51 % ;
- 4) чистые доходы уменьшились на 74,56 % ;
- 5) резерв на возможные потери уменьшился на 8,66 %
- 6) процентные расходы увеличились на 10,48 % ;
- 7) привлеченные средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, увеличились на 15,91 % ;
- 8) операционные расходы уменьшились 33,45 % [2].

Таблица 4

Сведения об обязательных нормативах ООО «ХКФ Банк», %

Отчетная дата	Н1(Н1.0) – Норматив достаточности собственных средств(капитал а) банка	Н2 – Норматив мгновенной ликвидности	Н3 – Норматив текущей ликвидности	Н4 – Норматив долгосрочной ликвидности
2013 г.	14.2	151	143.5	94.8
2014 г.	14.9	228.5	191.2	60
2015 г.	14.5	118.5	115.2	28

Н1 (Н1.0) - норматив достаточности собственных средств (капитала). Равен отношению собственных средств (капитала) кредитной организации к ее активам с учетом риска. Минимальное значение установлено Банком России на уровне 5 % .

Н2 - норматив мгновенной ликвидности. Характеризует способность банка отвечать по своим обязательствам до востребования. Минимальное значение установлено Банком России на уровне 15 % .

Н3 - норматив текущей ликвидности. Характеризует способность банка отвечать по своим текущим обязательствам (исполняемым в срок до 30 дней от отчетной даты). Минимальное значение установлено Банком России на уровне 50 % .

Н4 - норматив долгосрочной ликвидности. Ограничивает долгосрочные активы банка. Максимально допустимое значение установлено Банком России на уровне 120 % .

Вывод: нормативы банка соответствуют нормативным значениям ЦБ РФ.

Таким образом, финансово - экономический кризис оказал влияние на деятельность ООО «ХКФ Банк».

Список использованной литературы

1) Бобовникова Т.Ю. Финансово - экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области) [текст]: // Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса, материалы всероссийской научно - практической конференции. Издательство - Курская государственная сельскохозяйственная академия .2007г 49 - 51 стр

2) Официальный сайт ООО «ХКФ Банк .URL: <http://www.homecredit.ru/>

© П.С. Илюшин, 2016

УДК 336

А.С. Исакова

студентка 2 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г.Новосибирск, Российская Федерация

Е.А. Русакова

студентка 2 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г.Новосибирск, Российская Федерация

Н.А. Мелихова

студентка 2 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г.Новосибирск, Российская Федерация

ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Манипулирование банковской отчетностью особенно возрастает в период экономического кризиса государства. Для соблюдения нормативов, установленных Банком

России, кредитные организации фальсифицируют показатели прибыли, чтобы отсрочить момент банкротства и отзыва лицензии.

В 2015 г. Россия столкнулась с глубоким экономическим кризисом, что повлияло на прибыльность банков и существенно сократило их численность. Кроме того были обнаружены факты наплыва клиентов в банки с целью одномоментного изъятия вкладов, т.к. участилась тенденция отзыва лицензий у банков. Вследствие чего многие кредитные организации вынуждены были использовать схему манипулирования отчетностью.

Существуют различные способы манипулирования банковской отчетностью: субъективная оценка резервов, кредитование фирм - однодневок, завышение стоимости приобретенных акций. Все эти способы позволяют банкам фальсифицировать данные.

Чтобы выявить факты манипулирования за короткий промежуток времени, нужно найти количественный показатель. Так, в американской практике известна модель Бениша, которая позволяет определить манипулирование отчетностью в компании. Эта модель предполагает нахождение восьми индексов, а в итоге - получение сводного индекса M - score по формуле (1).

$$M - score = - 4,48 + DSRI \times 0,920 + GMI \times 0,528 + AQI \times 0,404 + SGI \times 0,892 + DEPI \times 0,115 - SGAi \times 0,172 + TATA \times 4,679 - LVGI \times 0,327 \quad (1)$$

Превышение сводного индекса - 1,78 говорит о наличии манипуляции. Индекс M - score применяется для выявления фактов манипулирования отчетностью в компаниях, предположительно его можно адаптировать и к кредитным организациям [1, 2, 6].

На основании сверки банковской отчетности и отчетности предприятий была выдвинута гипотеза, что к показателям манипулирования финансовой отчетностью в банках можно отнести следующие коэффициенты: DSRI, SGI, DEPI, TATA, т.к. данные, аналогичные с данными для вычисления коэффициентов для предприятий, содержатся в балансе, отчете о финансовых результатах и отчете о движении денежных средств кредитной организации [3, 4, 5].

Для подтверждения (опровержения) данной гипотезы, была произведена выборка банков из кредитных организаций, лишенных лицензии вследствие выявления фактов манипулирования финансовой отчетностью, и банков, признающих себя финансово стабильными и устойчивыми. На основании данных отчетности и пояснительной к ней записки были рассчитаны следующие коэффициенты: DSRI, SGI, DEPI, TATA. Значения коэффициентов представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Значения коэффициентов

	DSRI	SGI	DEPI	TATA(t - 1)	TATAt
Банки с отозванной лицензией					
ДС банк	0,45	2,106	3,433	0,058	0,262
Регнум	0,812	4,887	0,822	- 0,423	0,094
Внешпромбанк	0,692	1,719	1,095	0,023	0,006
Балтика	1,522	1,273	0,389	- 0,023	0,035
Ренессанс	0,835	1,616	0,307	0,019	- 0,124
Мираф банк	0,745	1,729	1,079	0,011	0,042

Устойчивые банки					
Альфабанк	4,85	1,203	0,159	0,332	0,173
Сбербанк	1,073	1,243	1,083	- 0,007	- 0,007
ВТБ	0,895	1,104	0,936	- 0,003	0,04
МДМ	0,835	1,616	0,307	0,068	0,065
Бинбанк	0,372	2,259	1,121	0,037	0,000038
Райффайзен - банк	0,926	1,131	1,064	0,015	0,002

Анализ значений коэффициента DSR1 (отражающего изменения периода оборачиваемости дебиторской задолженности) по банкам с отозванной лицензией, не привел к выявлению устойчивой тенденции, на основании которой возможно обнаружить факты манипулирования отчетностью. Разброс значений велик и колеблется от 0,45 до 1,522, что свидетельствует о невозможности принятия данного показателя к оценке. В данном случае не исключается ошибка в вычислении показателя, т.к. в отчетности банков отсутствует балансовая статья «дебиторская задолженность», ее возможно найти в пояснительной записке к годовой отчетности, однако не во всех пояснениях раскрывается значение данной статьи.

Анализ значений коэффициента SGI (отражающего изменения выручки) по банкам с отозванной лицензией, привел к выявлению тенденции, на основании которой возможно обнаружить факты манипулирования отчетностью. Завышенное значение коэффициента SGI у пяти банков из шести свидетельствует о том, что манипуляция происходила именно с выручкой.

Анализ значений коэффициента DEPI (отражающего изменения нормы амортизационных отчислений) по банкам с отозванной лицензией, привел к выявлению тенденции, на основании которой возможно обнаружить факты манипулирования отчетностью. У пяти банков значение коэффициента ненамного превосходит 1 или же значительно меньше. Исключение из данной выборки составляет ДС банк, на основании чего можно сделать вывод, что кредитная организация манипулировала размерами основных средств, нематериальных активов и т.д., отражая в балансе их завышенную стоимость.

Анализ значений коэффициента TATA (отражающего долю суммарных начислений в суммарных активах), рассчитанного по 2014 и 2015 годам по банкам с отозванной лицензией, привел к выявлению тенденции, на основании которой возможно обнаружить факты манипулирования отчетностью. Среди данных значений выявлено значительное отличие при сравнении отчетного года и предшествующего. Поэтому при выявлении фактов манипулирования, необходимо учитывать не численное значение коэффициента TATA за один год, а рассматривать значения коэффициентов текущего года и предшествующего в сравнении. Если разброс их значителен, то это свидетельствует о манипулировании прибылью, а также о несправедливой оценке кредитной организацией своих активов.

Анализ значений коэффициента SGI по финансово устойчивым банкам, привел к выявлению тенденции, на основании которой можно исключить вероятность манипулирования отчетностью. Коэффициент SGI, рассчитанный по «здоровым» банкам, приблизительно у всех одинаковый и равен 1,3. Следовательно, эту величину можно

принять за базовую и считать отклонение коэффициента именно от этого значения. Исключением из выборки является Бинбанк, SGI которого равен 2,259. Однако это обусловлено следующими причинами: в 2015 г. в результате дополнительной эмиссии уставный капитал банка увеличился на 1,9 млрд рублей, а размер собственных средств – на 4 млрд.

Анализ значений коэффициента DEPI по финансово устойчивым банкам, привел к выявлению тенденции, на основании которой можно исключить вероятность манипулирования отчетностью. Значения коэффициента по всем банкам из выборки ненамного превосходят 1 или же приближены к 0.

Анализ значений коэффициента TATA, рассчитанного по 2014 и 2015 годам по финансово устойчивым банкам, привел к выявлению тенденции, на основании которой можно исключить вероятность манипулирования отчетностью. Коэффициент *TATA* оценивает степень отклонения показателя рентабельности активов от результативности деятельности организации, объясняемую фактическими поступлениями денежных средств в процессе текущей (операционной) деятельности организации. Коэффициент показывает, какая доля активов в течение года была сформирована за счет учетных процедур, не подтвержденных реальным поступлением денежных средств. Коэффициент TATA «здоровых» банков максимально приближен к нулевому значению, а это свидетельствует о справедливой оценке активов кредитного учреждения. Кроме того, значения коэффициента в разрезе двух лет отличаются незначительно. Исключение составляет Бинбанк, однако это также может быть связано с его реорганизацией.

Таким образом, подтвердилась гипотеза о возможности применения коэффициентов DEPI, SGI и TATA для выявления фактов манипулирования банковской отчетностью. Гипотеза о применении коэффициента DSRI была отвергнута.

Список использованной литературы:

1. Алексеев М.А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Вестник НГУЭУ. 2016. №1. С. 92 - 102.
2. Гамарникова Н.В., Калининченко М.С., Крымская О.Н. Выявление фактов манипулирования финансовой отчетностью в российских компаниях с целью ухода от налогов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. №4 - 9. С. 23 - 27.
3. Исакова А.С., Русакова Е.А., Мелихова Н.А., Манипулирование банковской отчетностью // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С. 61 - 63.
4. Савельева М.Ю., Кухта, А.О. Взаимосвязь между оценочной рыночной стоимостью собственного капитала и индексом доли суммарных начислений к суммарным активам // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С. 117 - 121.
5. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Яковлева П.В. Выявление признаков манипулирования прибылью в компаниях, осуществляющих свою деятельность в производстве и распределении энергии, газа и воды // Наука и современность: сборник

статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 128 - 134.

6. Яковлева П.В. Проблемы манипулирования финансовой отчетностью в российских компаниях // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 203 - 206..

© А.С. Исакова, 2016

УДК 334

Д.С. Ищенко,

К.филол.н., доцент

В.В. Шевченко

студент 2 курса факультета печати и журналистики

Кубанский социально - экономический институт

г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КОМАНДНОЙ СИСТЕМЫ И СОЗДАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНОГО СПЕЦИАЛИСТА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА СМИ

Главным критерием выбора стратегии ведения медиабизнеса является определение недостатков и преимуществ каждой из стратегий. Преимуществами можно считать известность предприятия, скорость производства, его качество и спрос на рынке услуг. Все эти критерии напрямую зависят от финансового положения предприятия, кадрового достатка и уровня квалификации каждого из сотрудников. Традиционно выделяют два способа ведения бизнеса в среде СМИ, предполагающие четкое определение предприятием цели и формата ведения медиабизнеса.

Ведение медиабизнеса подразумевает осуществление предпринимательской деятельности в сфере средств массовой информации и объединяет такие отрасли как журналистика и издательская деятельность. В подобной экономической среде информация является продуктом, товаром или же услугой в условиях реализации принципа «производитель - потребитель». Задачами журналистики как участницы процесса ведения медийного бизнеса являются получение, обработка и предоставление готового к изданию контента. Учитывая современный «плюрализм» платформ и носителей, предоставленная информация может быть преобразована в печатное или электронное издание, в формат радио - или телевидения, а также в аудио и видеоконтент. В свою очередь, данное преобразование информации осуществляется в процессе издательской деятельности.

Главной особенностью создания продукта СМИ от продукта любой другой сферы производства является мультиплатформенность и широкая альтернатива форм производства. Это обосновано равноценно широким диапазоном потенциальных потребителей медийного продукта.

В условиях современного медиабизнеса необходимо постоянно следить за развитием технологий и своевременно реагировать на изменения в методах и способах развития

отрасли. Учитывая регулярные нововведения в сфере СМИ, связанные со способами представления информации, ее оформления и формирования, а также развитием программного обеспечения, участвующего в вышеперечисленных процессах, становится очевидна острая необходимость в соответствии производителя медиапродукта определенным требованиям. Кроме того, на рынке СМИ имеет место быть суровая конкуренция, заставляющая каждого участника медиапроцесса осваивать новые программы, оборудование и тактики распределения финансов.

Однако нововведения требуют еще и увеличения штата сотрудников – специалистов, исполняющих самые разнообразные обязанности на всех стадиях создания продукта. Именно недостаток специалистов и квалифицированных кадров заставляет компании и предприятия выбрать одно из двух наиболее очевидных решений данной проблемы.

Первое решение представляет собой выбор курса на создание уникального мультизадачного сотрудника, способного выполнять почти все основные задачи. Так, принимая это решение, предприятие надеется, в конечном счете, в области журналистики и издательской отрасли получить сотрудника, выполняющего роль корреспондента, фотографа, видеомонтажера, оператора, репортера и аналитика.

В монографии «Журналистское образование в условиях конвергенции СМИ» доктор филологических наук, профессор Л.П. Шестеркина утверждает, что такой «универсальный журналист» должен не только выполнять задачи своих коллег, но и обладать необходимыми знаниями, позволяющими готовить «материалы для передачи по различным каналам информации» [1]. То есть, посредством периодической печати, телевидения, радио и мобильных СМИ. Но, как правило, такое решение приводит к «принципу нехватки рабочих рук», при котором объем задач превышает количество сотрудников, что приводит к снижению темпов производства и к потере качества производимого продукта СМИ.

Второе решение проблемы представляет собой процесс интеграции двух или более производственных «семейств» в одну систему, создающую, обрабатывающую и реализующую свой продукт в короткие сроки. Также увеличение количества квалифицированных, в рамках реализации своих конкретных задач, сотрудников обеспечит каждому элементу производимого медиапродукта пристальный контроль за качеством и детальный анализ на соответствие нормам производства. Кандидат экономических наук, доцент Санкт - Петербургского государственного университета экономики и финансов С.И. Файбушевич в статье «Как создать эффективную команду» называет четкую постановку целей и задач каждого сотрудника первостепенным звеном в схеме достижения максимальной эффективности производства [2].

При анализе каждого из предложенных нами способов становятся очевидны все принципы, на которых строится соотношение качества и скорости производства. Во - первых, качество продукта СМИ напрямую зависит от профессионального уровня сотрудников, во - вторых, от их количества. Чем шире штат производства, тем точнее и разумнее распределяются производственные обязанности. В этом случае главную роль играет наличие у каждого сотрудника узкого профиля навыков, соответствующих занимаемой им должности [3].

У каждого из предложенных решений данной проблемы есть свои недостатки. Так, расширение штата повлечет за собой дополнительные затраты на выплаты заработной

платы сотрудникам и на обеспечение необходимых рабочих условий. Но показателем целесообразности этого решения станет итоговый продукт медиабизнеса. Полноценный, завершённый и готовый к представлению аудитории продукт акцентирует внимание потенциального потребителя, оправдав затраты и полностью их окупив после реализации.

Ведение медиабизнеса в условиях командной работы требует особого внимания к возможностям и способностям каждого из сотрудников - участников процесса создания продукта СМИ. При правильном распределении обязанностей предприятие получит успешную команду, способную быстро и качественно разрабатывать продукт.

Система создания универсального специалиста подразумевает владение более широким перечнем навыков, необходимых для оказания разнообразных производственных услуг.

Список использованной литературы:

1. Шестеркина Л.П. Журналистское образование в условиях конвергенции СМИ. Челябинск, 2012. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://nammi.ru/sites/default/files/monografiya_zhum-obr-konverg.pdf (Дата доступа: 03.04.2016).
2. Файбушевич С.И. Как создать эффективную команду // iTeam [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iteam.ru/publications/human/section_87/article_3785. (Дата доступа: 03.04.2016).
3. Нестик Т.А. Доверие в команде: преимущества, риски, методы развития // iTeam [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iteam.ru/publications/human/section_87/article_2686. (Дата доступа: 03.04.2016).

© Д.С. Ищенко, В.В. Шевченко, 2016.

УДК 330.59(470.345)

А.А. Кабанова

Магистрант 2 - го года
обучения МГУ им. Н. П. Огарёва
Г. Саранск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Регулирование уровня жизни населения в Республике Мордовия обеспечивается совокупностью взаимосвязанных организационных, экономических и нормативно - правовых рычагов и методов целенаправленного воздействия органов власти на доходно - потребительские аспекты экономики региона. Однако, уровень жизни населения по совокупности показателей в целом является достаточно низким, об этом свидетельствуют негативные тенденции в области формирования доходов и распределения расходов населения республики, а также выявлено, что особенностью социально - экономического развития республики является сочетание роста среднедушевых доходов населения с одновременным усилением дифференциации населения по доходам (табл. 1).

Таблица 1 – Основные социально - экономические индикаторы
уровня жизни населения в Республики Мордовия

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц), руб.	11294,2	11948,0	13081,3	14432,8	16088,9
Реальные располагаемые денежные доходы, в процентах к предыдущему году	111,3	96,0	102,1	101,8	104,71
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	11883,1	13305,1	15186,6	18100,7	20342,1
Средний размер назначенных пенсий (в месяц), руб.	6820,6	7411,4	8190,2	8960,5	9720,8
Реальный размер назначенных месячных пенсий, в процентах к предыдущему году	111,7	104,7	103,5	103,8	97,2
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) рублей в месяц	4801	5446	5492	6183	6730
в процентах к предыдущему году	113,2	113,4	100,8	112,6	108,9
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: тыс. человек	153,7	168,6	148,7	149,0	140,61
в процентах к предыдущему году	92,3	109,7	88,2	100,2	94,41
Соотношение с величиной прожиточного минимума, процентов:					
среднедушевых денежных доходов	235,2	219,4	238,2	233,4	239,11)
среднемесячной начисленной заработной платы	247,5	244,3	276,5	292,7	302,3
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	11,8	11,3	12,0	11,8	11,6
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,374	0,367	0,376	0,371	0,371

Неравенство доходов может достигать огромных масштабов и создавать угрозу для политической и экономической стабильности в регионе, поэтому региональные органы власти вынуждены разрабатывать меры, направленные на сокращение разрывов в доходах различных групп населения региона. В целом, регулирование уровня жизни населения в Республике Мордовия обеспечивается посредством:

- реализации полномочий органов государственной власти РМ по повышению уровня жизни населения, системы мер по регулированию демографической ситуации в республике;

- регулирования материального благополучия граждан путем установления за счет средств бюджета РМ дополнительных надбавок к минимальным размерам заработной платы, пенсиям, социальным выплатам,

обеспечивающим достижение установленного в республике прожиточного минимума для малообеспеченных категорий населения в соответствии с законодательством;

– осуществления активного жилищного строительства и обеспечения отдельных категорий граждан социальным жильем в порядке, определяемом Правительством республики;

– создания социокультурной среды и развития социальной инфраструктуры республики;

– проведения мониторинга уровня жизни населения республики;

– проведения социально - экономической экспертизы уровня и качества жизни населения республики;

– проведения научных исследований в области повышения уровня жизни населения республики;

– информирования населения о фактическом положении дел в области регулирования уровня жизни населения РМ, а также о мерах государственной политики РМ, направленных на повышение уровня жизни населения;

– разработки и реализации республиканских целевых программ, направленных на повышение уровня жизни населения республики.

Главной целью государственной политики РМ является повышение уровня и качества жизни населения, регион демонстрирует достаточно высокий уровень обеспеченности социально - экономической инфраструктурой. Однако в республике сохраняется достаточно низкий уровень жизни населения. Вследствие этого одной из основных задач развития республики является рост жизненного уровня населения через ускорение инвестиционного развития республики, повышающего ее инвестиционную и инновационную привлекательность в конкурентной среде российских регионов и повышение уровня социальной поддержки населения. Поэтому, региональным органам власти необходимо совершенствовать подход к вопросам повышения уровня и качества жизни населения, который должен заключаться в реформировании важнейших направлений, характеризующих благосостояние общества: доходы населения, здравоохранение, образование, доступное жилье, социальная защита и искоренение бедности через институциональные и организационные преобразования.

© А.А. Кабанова, 2016

УДК 336

Е.А. Кальченко

студентка 3 курса факультета менеджмента

Академия маркетинга и социально - информационных технологий - ИМСИТ

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТА

Понятие инвестиционного налогового кредита

Инвестиционный налоговый кредит - это изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется шанс при наличии необходимых оснований, которые указаны в Налоговом Кодексе, и в течение определенного момента времени и определенной мере сократить платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленным процентам (%).

Условия предоставления инвестиционного налогового кредита

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется организации, которая является налогоплательщиком, при существовании хотя бы одного из следующих оснований:

- исполнение организацией научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ, или технического переоснащения собственного производства, включая, направленного на защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами или создание рабочих мест для инвалидов;

- проведение организацией инновационной или внедренческой деятельности, включая, например, модернизацию уже применяемых технологий или создание новых, также совершенствование либо создание новых видов сырья и материалов;

- исполнение организацией особенно важного заказа по социально - экономическому развитию региона либо предоставление услуг особенно важных населению.

Величина предоставляемого инвестиционного налогового кредита

Предоставляется инвестиционный налоговый кредит по налогу на доход организации, а также может предоставляться по местным и региональным налогам. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется:

- по основаниям, указанным в подпункте: исполнение организацией научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ, или технического переоснащения собственного производства - на сумму кредита, которая составляет 30 процентов (%) стоимости приобретенного оборудования привлеченной организацией, которая может быть использована только для определенных для этого подпункта целей;

- по основаниям, в подпунктах: проведение организацией инновационной или внедренческой деятельности, а также исполнение организацией особенно важного заказа по социально - экономическому развитию региона либо предоставление услуг особенно важных населению - на суммы кредита, которые определяются в связи с соглашением между привлеченной организацией и уполномоченным органом.

В любом отчетном периоде суммы, на которые платежи по налогу уменьшаются, не могут превышать пятьдесят процентов (%) размеров, которые соответствуют платежам по налогу, которые определены всеобщими правилами без учета существования договоров об налоговом кредите. В таком случае, сумма кредита, которая накопилась в течение определенного налогового периода имеет ограничения и не может превышать 50 процентов (%) суммы налога, которая подлежит уплате организацией за нынешний налоговый момент времени. Если накопленная сумма кредита превосходит максимальные размеры, снижение налога которых допускается, то разница между максимально допустимой и этой суммой переносится на следующий отчетный период.

Организация, которая получила инвестиционный налоговый кредит, имеет право снизить свои платежи по соответственно определенному налогу в течение срока действия договора налоговым кредите.

Если организация решила заключить не один, а более одного договора об налоговом кредите, к моменту очередного платежа по налогу срок действия которых не истек, накопившаяся сумма кредита по каждому из заключенных договоров устанавливается отдельно.

Сроки и стоимость инвестиционного налогового кредита

Такой кредит предоставляется на период от одного года до пяти лет (1 - 5 лет). Законом РФ и нормативными правовыми актами, которые были приняты органами местного самоуправления по местным и региональным налогам, естественно могут быть установлены другие основания и условия предоставления инвестиционного налогового кредита, которые включают период действия инвестиционного налогового кредита и процентные ставки на сумму кредита.

Принятие решения о предоставлении инвестиционного налогового кредита

Финансовым органом субъекта Российской Федерации (РФ) принимается решение о предоставлении инвестиционного налогового кредита по налогу на доход организации в части, которая поступает в бюджет субъекта РФ.

Договор об инвестиционном налоговом кредите обязан предусматривать период действия договора, порядок снижения налоговых платежей, сумму кредита, проценты, зачисленные на сумму кредита, ответственность сторон, порядок погашения начисленных процентов и суммы кредита, и документы об имуществе.

Основные документы, которые необходимы для предоставления кредита:

- Заявление налогоплательщика;
- Бизнес - план инвестиционного проекта;
- Сведения о проектируемых источниках погашения и сроках кредита;
- Расчет налога, который должен быть заверен налоговой инспекцией;
- Баланс, который включает следующие приложения: Отчет об убытках и прибылях за отчетный период, а также по итогам предшествующего года получения налогового кредита;
- Документы об имуществе;
- Справка от налоговой инспекции о том, что нет задолженности в бюджет города по текущим платежам;
- Копии учредительных документов налогоплательщика;
- Расчет эффективности бюджета при реализации инвестиционного проекта.

На основании статьи можно сделать вывод что: инвестиционный налоговый кредит предоставляется по налогу на доход организации и по местным и региональным налогам.

Инвестиционный налоговый кредит должен быть предоставлен на период от одного года до пяти лет (1 - 5 лет). Организация, которая получила налоговый кредит, имеет право на то, чтобы снижать свои платежи по определенному налогу. Также кредит оформляется договором, который устанавливается между уполномоченным органом и организацией, и предоставляется на основании заявления организации.

Решение о предоставлении организации кредита принимает уполномоченный орган по согласованию с финансовыми органами в течение 1 месяца с момента получения заявления.

Список использованных источников и литературы:

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. - 25.12.1993. - № 237. - ч. 2 ст.15.
2. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 №146 - ФЗ // СЗ РФ. - 1998. - №31, ст. 3824.; Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117 - ФЗ // СЗ РФ. - 2000. - №32, ст. 3340.

3. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 №51 - ФЗ // СЗ РФ. - 1994. - №32, ст. 3301.

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1998. - N 31. - Ст. 3823.

© Е.А. Кальченко, 2016

УДК 330.322

В. Г. Карпов

д.э.н., проф.,

Институт социально - экономических исследований
Уфимского Научного Центра Российской Академии Наук,
г. Уфа, Российская Федерация

С. Ф. Фатхуллин

ОАО «Башнефтегеофизика»,
г. Уфа, Российская Федерация

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕНОРМИРУЕМЫХ ПРОСТОЕВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПОЛЕВЫХ СЕЙСМОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ

Реализация проектов сейсморазведки на нефть и газ отличается жесткими ограничениями во времени. При этом ключевым этапом являются полевые работы, от проектирования и организации которых в узких природно - климатических рамках зависят конечные результаты всего комплекса сейсморазведочных работ.

Плановая продолжительность полевых работ на определенном участке сейсморазведки зависит от объема работ и норм времени на выполнение единицы работ. Если определение объемов работ представляет собой относительно простую задачу, то расчет нормы времени или нормы выработки полевых работ в сейсморазведке на нефть и газ представляет более сложную проблему.

На практике при планировании расчетная продолжительность полевых работ партии определяется на основе среднearифметических значений продолжительности полевых работ по ранее завершенным проектам со схожими условиями работы. Корректировка показателей на изменения факторов происходит на основе интуиции и опыте специалистов. К сожалению, такой подход иногда приводит к ошибочному календарному планированию (ошибка доходит до 20 и более процентов).

Одной из причин этого является значительный объем ненормируемых простоев производственных подразделений по природно - климатическим условиям. В частности, при использовании вибрационных источников возбуждения сейсмических колебаний к ним относятся простои по погодным условиям, объезды и поломки сейсмодвигателей, ожидание размотки телеметрического оборудования, простои по причине проведения сельскохозяйственных работ и пр.

В качестве основного показателя прогнозирования затрат рабочего времени исполнителей полевых работ при значительном объеме ненормируемых простоев по

природно - климатическим условиям нами предлагается использовать коэффициент ожидаемой эффективности рабочего времени. Для расчета этого коэффициента по нашему мнению можно использовать параметры статистического анализа фактических данных использования календарного рабочего времени исполнителей полевых работ по объектам - аналогам.

Известно, что основными параметрами одномерного статистического анализа каких - либо выборок данных являются среднее (среднее арифметическое) и стандартная ошибка среднего. Если средняя арифметическая выборки является случайной величиной, то стандартная ошибка оценивает изменчивость выборочной средней, приблизительно показывая, насколько выборочная средняя отличается от средней генеральной совокупности по региону. Это обстоятельство позволяет считать ожидаемую минимальную величину использования календарного рабочего времени при выполнении полевых работ на данном объекте как разницу между средней арифметической и стандартной ошибкой средней в регионе. Коэффициент ожидаемой эффективности рабочего времени предлагается определять как отношение ожидаемой минимальной величины использования календарного рабочего времени по данному объекту к планируемой продолжительности рабочего дня в этом регионе.

В качестве примера определения ожидаемой минимальной величины использования календарного рабочего по данному объекту в таблице 1 представлены статистические данные распределения суточного производительного времени по трем объектам - аналогам (планируемая продолжительность продленного рабочего дня 8 часов).

Таблица 1

Основные статистические данные распределения суточного производительного времени при выполнении сейсморазведочных работ

Наименование параметра	Участок А	Участок Б	Участок В	Средняя величина
1	2	3	4	5
Среднее	5,93	5,65	5,62	5,73
Минимум	0,36	0	1,95	0,77
Максимум	9,24	10,06	9,89	9,73
Стандартная ошибка	0,22	0,21	0,18	0,20
Ожидаемая минимальная величина	5,705	5,44	5,44	5,53
Коэффициент ожидаемой эффективности рабочего времени	0,71	0,68	0,68	0,69

Данный статистический анализ проведен при уровне надежности 95,0 % (значимости $\alpha=0,05$). Как видно из таблицы 1 значение коэффициента ожидаемой эффективности рабочего времени в данном регионе по объектам - аналогам колеблется от 68 до 71 % (среднее значение 69 %), что должно быть учтено при планировании полевых сейсморазведочных работ.

Список использованной литературы:

1. Адиев Я.Р., Белошицкий А.В., Карпов В.Г. Процессно - стоимостное управление реальными инвестиционными проектами в нефтяной промышленности [Текст] / Я.Р.Адиев, А.В. Белошицкий, В.Г Карпов. - СПб: Недра, 2011.
2. Карпов В. Фатхуллин С. Планирование затрат на проведение сейсморазведочных работ в нефтяной промышленности. В. Карпов., С. Фатхуллин // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2014, №4, – С. 56 - 59.
3. Карпов В.Г., Фатхуллин С.Ф Прогнозирование простоев при планировании сейсморазведочных работ на нефть и газ [Электронный ресурс] / В.Г. Карпов, С.Ф. Фатхуллин // Ежемесячный научный журнал. – 2015. – № 1(8). – с.23 - 26.

© В.Г. Карпов, С.Ф. Фатхуллин, 2016

УДК 338.27

Т.А. Кашникова

студентка 1го курса магистратуры, направление Экономика 38.04.01
программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики», СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ БЮДЖЕТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Финансовое развитие и финансовая эффективность деятельности организации зависят от условий рыночной экономики, самостоятельности организации, степени их контроля над собственным финансовым благополучием и степени их влияния на рыночные тенденции [1]. Для финансовой стабильности организации все чаще используют в своей деятельности прогнозную модель развития на основе элементов планирования и прогнозирования. Бюджетное планирование, которое применяется при разработке финансовых стратегий – это слабое место системы управления на предприятиях Российской Федерации [4]. Исследования показывают, что отечественные предприятия не обладают элементами, которые являются основополагающими в комплексном управленческом стратегическом бюджетировании. Существуют вопросы в определении и систематизации проблемных факторов, которые можно считать экономическими особенностями, присущими только России.

Практический опыт бюджетирования в отечественных организациях и его анализ [3] служат доказательством того, что при корректном согласовании бюджетирования и других методов управления функционирование организации и ее конкурентоспособность становятся более эффективными.

Ключевыми тенденциями, которые препятствуют внедрению и эффективной работе процесса бюджетирования в российских организациях, являются:

- слабая взаимозависимость бюджета и стратегии организации;
- организации не выделяют центры ответственности;

- отсутствие подразделений, отвечающих за сбор данных и анализ полученной информации;
- сотрудники не имеют квалификации, необходимой для реализации стратегии и внедрения системы бюджетирования;
- организации не разделяют финансовую и управленческую отчетность.
- отсутствие подразделений, отвечающих за решение бюджетных проблем;
- руководство структурных единиц не привлекается к утверждению бюджета;
- отсутствие системы мотивации, связанной с оценкой работы структурных единиц и их руководством.

В свою очередь, финансовое прогнозирование помогает решить такие проблемы, как:

- определение для прогнозного периода количества денежных средств, которое должно находиться в распоряжении компании;
- определение источников финансирования – и, если необходимо, привлечение сторонних источников;
- распределение денежных средств таким образом, чтобы бюджет и внебюджетные фонды не имели недостатка финансирования, и чтобы организация могла выплачивать займы, если они имеются;
- распределение и использование полученной прибыли организации;
- проблемы самоокупаемости и самофинансирования, связанные с расходами и доходами компании.

Соответственно, организация оптимизирует свою деятельность и процессы бюджетирования с учетом тех или иных критериев, например, она может руководствоваться принципами максимизации прибыли или снижать текущие издержки [2].

Все рассмотренные ранее проблемы являются частью общих проблем бюджетирования. Компаниям необходимо постоянно найти их решение, если они планируют свою деятельность и стремятся работать максимально продуктивно. В связи с этим важен комплексный и, в то же время, конкретный подход, который будет учитывать направление деятельности и специфику организации уже при внедрении системы бюджетирования.

Список использованной литературы:

1. Конопляник Т.М., Сергушенкова В. Ю. Соблюдение принципов и правил бухгалтерского учета и контроля как основа учета обязательств производственными компаниями // Экономика и предпринимательство. 2015. №9 - 1(62 - 1). С.620 - 624.
2. Конопляник Т.М. Оптимизация управленческой отчетности для целей контроллинга // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282 - 296.
3. Конопляник Т.М. Управление устойчивостью хозяйственных систем // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт - Петербургский университет экономики и финансов. Санкт - Петербург, 2007.
4. Николаенко А.В. Проблемы экологического учета в России // Новая экономика России: наука и образование. Тезисы докладов Всероссийской научно - практической конференции. - 2014. - С. 231 - 235.

© Т.А.Кашникова, 2016.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, оценить и рассчитать каждый из которых непросто. Большая часть анализируемых на практике показателей кредитоспособности основана на данных за прошедший период или на какую - то отчетную дату, вместе с тем все они подвержены искажающему влиянию инфляции. Сложность представляют выявление и количественная оценка некоторых факторов, таких, как моральный облик и репутация заемщика. Кроме того, применяется множество методов и подходов решения данной задачи, не исключая друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика более соответствующей реальности.

Удачной представляется классификация подходов к оценке кредитоспособности заемщиков коммерческих банков, предложенная профессором И.В. Вишняковым [1].

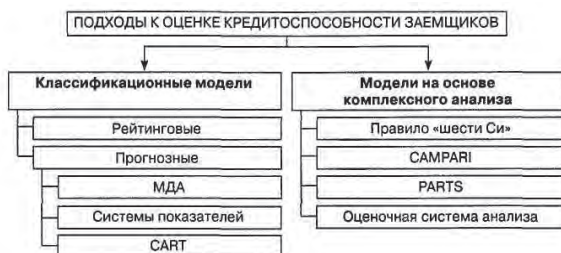


Рисунок 1. Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщиков профессора И.В. Вишнякова

Классификационные модели дают возможность группировать заемщиков: прогнозные модели позволяют дифференцировать их в зависимости от вероятности банкротства; рейтинговые - в зависимости от их категории, устанавливаемой с помощью группы рассчитываемых финансовых коэффициентов и присваиваемых им уровней значимости.

Рейтинговая оценка (общая сумма баллов) рассчитывается путем умножения значения показателя на его вес (коэффициент значимости) в интегральном показателе. В мировой практике при оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов

применяются в основном следующие пять групп коэффициентов: ликвидности, оборачиваемости, финансового рычага, прибыльности, обслуживания долга.

В современных условиях коммерческие банки разрабатывают и используют собственные методики оценки кредитоспособности заемщиков с учетом интересов конкретного банка.

1. ОАО «Сбербанк России»

В ОАО «Сбербанк России» разработана и применяется методика определения кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки финансового состояния и качественного анализа рисков. Финансовое состояние заемщика оценивается с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на такие изменения. С этой целью анализируются динамика оценочных показателей, структура статей баланса, качество активов, основные направления финансово - хозяйственной политики заемщика.

При расчете показателей (коэффициентов) применяется принцип осторожности, т.е. пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основе экспертной оценки. Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности (K_1 , K_2 , K_3); коэффициент соотношения собственных и заемных средств (KA); показатель оборачиваемости и рентабельности (K_5).

I. Коэффициенты ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности K_1 характеризует способность к моментальному погашению долговых обязательств.

Промежуточный коэффициент покрытия K_2 характеризует способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить долговые обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) K_3 является обобщающим показателем платежеспособности предприятия, в расчет которого в числителе включаются все оборотные активы, в том числе и материальные (итог раздела II баланса).

II. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств K_4 . Является одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия и определяется как отношение собственных средств (итог раздела IV баланса за вычетом убытков) ко всей сумме обязательств по привлеченным заемным средствам.

III. Показатели оборачиваемости и рентабельности.

Оборачиваемость разных элементов оборотных активов и кредиторской задолженности рассчитывается в днях исходя из объема дневных продаж (однодневной выручки от реализации).

Показатели рентабельности определяются в процентах или долях.

Рентабельность продукции (или рентабельность продаж) K_5 .

Рентабельность вложений в предприятие K_6 :

Согласно Регламенту Сбербанка России основными оценочными показателями являются коэффициенты K_1 , K_2 , K_3 , KA , K_5 , а остальные показатели (оборотности и рентабельности) необходимы для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти коэффициентам. По результатам анализа пяти коэффициентов заемщику присваивается категория по каждому из этих показателей на базе сравнения полученных значений с установленными (достаточными). Далее определяется

сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений представлена в таблице 1.

Таблица 1

Категории показателей оценки кредитоспособности заемщика
в соответствии с методикой Сбербанка России

Коэффициент	I категория	II категория	III категория
K_1	0,2 и выше	0,15—0,2	Менее 0,15
K_2	0,8 и выше	0,5—0,8	Менее 0,5
K_3	2,0 и выше	1,0 - 2,0	Менее 1,0
K_4 , кроме торговли	1,0 и выше	0,7—1,0	Менее 0,7
K_4 , для торговли	0,6 и выше	0,4—0,6	Менее 0,4
K_5	0,15 и выше	Менее 0,15	Нерентабельные

Следующий шаг – расчет общей суммы баллов (S) с учетом коэффициентов значимости каждого показателя, имеющих следующие значения: $K_1 = 0,11$; $K_2 = 0,05$; $K_3 = 0,42$; $K_4 = 0,21$; $K_5 = 0,21$. Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга заемщика.

Для остальных показателей третьей группы (оборотчиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики хозяйствующего субъекта, его отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Осуществляется сравнительный анализ этих показателей и оценивается их динамика.

Качественный анализ базируется на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа применяются сведения, представленные заемщиком, подразделением безопасности, и информация базы данных. На этом этапе оцениваются риски отраслевые, акционерные, регулирования деятельности хозяйствующего субъекта, производственные и управленческие.

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса. Устанавливаются три класса заемщиков: первоклассные, кредитование которых не вызывает сомнений; второклассные - кредитование требует взвешенного подхода; третьеклассные - кредитование связано с повышенным риском. Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков. Сумма баллов (S) влияет на рейтинг заемщика следующим образом: $S=1$ или $1,05$ - заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности; $1,05 < S < 2,42$ соответствует второму классу; $S > 2,42$ соответствует третьему классу. Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей третьей группы и качественной оценки заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

2. Альфа - Банк

В КИБ «Альфа - Банк» с целью выяснения уровня кредитоспособности хозяйствующего субъекта используется Инструкция по определению кредитоспособности заемщика, в которой установлены общие требования и порядок анализа финансово - хозяйственного положения заемщика. Финансовое состояние заемщика при этом оценивается с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерием оценки являются ликвидность и платежеспособность заемщика, во втором - структура источников

средств. В рамках анализа финансового состояния и кредитоспособности заемщика оцениваются платежеспособность заемщика, его имущественное положение, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность деятельности.

Платежеспособность. О неплатежеспособности, как правило, свидетельствуют непокрытые убытки прошлых лет, непокрытый убыток отчетного года, краткосрочные и долгосрочные кредиты банков, не погашенные в срок, прочие краткосрочные и долгосрочные займы, не погашенные в срок, просроченная краткосрочная и долгосрочная кредиторская задолженность, кредиты банков для работников, не погашенные в срок, и т.д.

Имущественное положение. В рамках анализа имущественного положения заемщика проводится вертикальный и горизонтальный анализ финансовой отчетности, который позволяет составить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источниках, а также о динамике их изменений.

Ликвидность. Оценка ликвидности состоит в определении объемов и источников средств, используемых для покрытия различных видов активов организации. В зависимости от соотношения показателей собственных оборотных средств и источников финансирования запасов определяется с некоторой долей условности тип текущей финансовой устойчивости заемщика: абсолютная финансовая устойчивость; нормальная финансовая устойчивость; неустойчивое финансовое положение; критическое финансовое положение.

Оценка финансовой устойчивости состоит в расчете доли каждого вида источника средств в общей сумме авансированного капитала. Финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных средств, и при этом согласно Инструкции рассчитываются следующие коэффициенты: концентрации собственного капитала; финансовой зависимости; маневренности собственного капитала; концентрации привлеченного капитала; структуры долгосрочных вложений; долгосрочного привлечения заемных средств; соотношения привлеченных и собственных средств.

Оценка деловой активности заключается в расчете показателей, характеризующих эффективность текущей (основной, производственной) деятельности организации. Оценка на качественном уровне проводится в сравнении деятельности заемщика и родственных по сфере приложения капитала предприятий; в этом случае учитываются следующие критерии: емкость рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт. Далее осуществляется формализованная оценка производства на основании кредитной заявки и оценки финансового состояния заемщика, предназначенной для повышения объективности балльной системы. Позиции разделов кредитной заявки оцениваются по пятибалльной шкале. Каждая оцениваемая позиция кредитной заявки имеет вес, представленный в таблице 2.

Таблица 2

Шкала весов оцениваемых позиций при анализе кредитоспособности заемщика
в КИБ «Альфа - Банк»

Оцениваемая позиция	Вес позиции
Обеспечение	15
Оценка финансового состояния	10 (по 2)
Прибыль / убытки	5
Выручка от продаж	5
Обороты по счетам в банках	15
Дебиторская задолженность	5
Прочие кредиторы	5

Кредиты в банках	10
Качество управления	5
Положение на рынке	5
Основные поставщики / покупатели	5
Денежный поток (Cash flow)	15
Итого	100

Рейтинг вычисляется путем умножения балла, выставленного по каждой оцениваемой позиции, на ее вес. Кредит классифицируют исходя из соотношения рейтинга заемщика и рейтинга обеспечения в соответствии с таблице 3.

Таблица 3

Оценка класса заемщика при классификации кредита по методике КИБ «Альфа - Банк»

Рейтинг заемщика	Рейтинг - обеспечения	75 - 60	59 - 45	44 - 30	29 - 15	Ниже 15
425—340		IA	IB	IB	II	II
339 - 255		IB	II	II	III	III
254—170		IB	III	III	IV	IV
169 - 85		II	III	IV	IV	V
Ниже 85		III	IV	V	V	V

Классы кредита характеризуются следующим образом: IA «Лучший» - клиент первоклассной кредитоспособности; IB «Хороший» - кредит высокого качества; II «Удовлетворительный» - кредит удовлетворительного качества; III «Приемлемый» - кредит приемлемого качества; IV «Проблемный» - проблемный кредит; V «Худший» - кредит крайне низкого качества.

3. Россельхозбанк

В целях обеспечения единого подхода к решению вопроса о возможности, размере и условиях предоставления кредита с целью предотвращения или снижения кредитного риска в ОАО «Россельхозбанк» применяются Методические рекомендации по проведению оценки финансового состояния заемщика - юридического лица на основе данных финансовой отчетности. При анализе финансового состояния заемщика рекомендуется придерживаться такой последовательности - этапов анализа.

1. Формирование аналитического агрегированного баланса.

2. Оценка и анализ экономического потенциала организации.

2.1. Оценка имущественного положения и структуры капитала.

2.2. Анализ финансового состояния: оценка финансовой устойчивости, оценка ликвидности и платежеспособности.

3. Оценка и анализ деловой активности и результативности финансово - хозяйственной деятельности организации.

3.1. Анализ оборачиваемости оборотных средств.

3.2. Оценка рентабельности.

4. Качественный анализ рисков.

5. Обобщение результатов анализа.

Таким образом, инвестиционное кредитование предоставление долгосрочных кредитов участникам инвестиционного проекта, целевым назначением которых является финансирование конкретного проекта. В зависимости от той или иной схемы финансирования проекта банк может кредитовать как инициатора проекта, так и инвесторов или других участников, но исключительно на цели финансирования проекта.

В современных условиях коммерческие банки разрабатывают и используют собственные методики оценки кредитоспособности заемщиков с учетом интересов конкретного банка.

Список использованной литературы:

1. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика / под ред. Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. - М.: КНОРУС, 2015. – 272 с.
2. Евсеева А.Ю. Оценка кредитоспособности организации - заемщика // Налоговое планирование. – 2013. - №3. - С.15 - 18
3. Рыкова И.Н. Методика оценки кредитоспособности заемщиков // Банковское кредитование. – 2013. - №5. – С.21 - 29

© Г.А. Ковшикова, 2016

© А.О. Ложкина, 2016

УДК 336.671.1

Т.Г. Кожухова

Магистр экономики

Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

М.С. Колябина

Студентка 3 - го курса

Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА

В настоящее время в области управления корпоративными финансами одним из наиболее актуальных является вопрос изучения дивидендной политики. Несмотря на значительный зарубежный опыт, в российских исследованиях эта тема находится по - прежнему в начальной стадии изучения, что может быть обусловлено недостаточной развитостью уровня корпоративного управления по сравнению с зарубежными компаниями.

Весьма значительная часть российских компаний не имеют рациональной, хорошо проработанной дивидендной политики, более того, их руководство не оказывает должного внимания дивидендам как фактору, который способен влиять на уровень капитализации компании и интересы существующих и потенциальных инвесторов. Одним из главных показателей, с помощью которых оценивается эффективность деятельности компании – это

размер дивидендных выплат, однако, инвесторы российских акционерных обществ не рассчитывают на высокий текущий доход, предпочитая ориентироваться на прирост стоимости акций [1]. Зарубежный опыт показывает, что в решениях руководства западных компаний дивидендная политика занимает не последнее место, обеспечивая акционерам более высокий уровень дохода по сравнению с отечественными акционерными обществами.

Основным вопросом, который приходится решать компаниям в условиях мировой финансовой нестабильности – это стратегический выбор между реализацией инвестиционных программ и выплатой дивидендов. При выборе оптимальной дивидендной политики должны решаться две основные задачи: максимизация совокупного дохода акционеров и достаточное финансирование деятельности организации [2]. Каким образом выработать дивидендную политику? Какими факторами она определяется? Единого алгоритма решения этого вопроса не существует и каждая компания разрабатывает свою субъективную политику.

На основе годовых отчетов и публичной финансовой отчетности была составлена таблица 1, отражающая показатели дивидендных выплат компаний нефтяной отрасли.

Таблица 1 - Показатели дивидендных выплат российских акционерных обществ нефтяного сектора за 2014 год

Компания	Чистая прибыль, млн руб.	Объем дивидендов, млн руб.	Доля дивидендов в чистой прибыли, %	Дивиденд на 1 обыкновенную акцию, руб.	Дивидендная доходность обыкновенной акции, %
ПАО «Газпром»	188 980,02	170,45	9,0	7,2	5,11
ОАО «НК «Роснефть»	350 000,00	87 011,00	25,0	8,21	3,41
ПАО «ЛУКОЙЛ»	371 881,11	79 952,95	21,5	154	6,64
ОАО «Сургутнефтегаз»	891 679,41	13 684,59	1,5	0,65	2,26
ПАО «Газпром нефть»	122 093,00	30 676,21	25,1	6,47	3,70
Среднее значение	-	-	16,4	-	4,2

Все рассмотренные нефтяные компании придерживаются политики ежегодного распределения прибыли между потреблением (выплаты дивидендов) и накоплением (источник финансирования - нераспределенная прибыль).

Наибольший удельный вес дивидендных выплат в чистой прибыли по итогам 2014 г. наблюдается у ОАО «Газпром нефть» и ОАО «НК «Роснефть» - около 25 %, наименьшая - у ОАО «Сургутнефтегаз» (1,5 %).

Наибольший уровень дивидендной доходности демонстрируют акции ПАО «ЛУКОЙЛ» (6,64 %) и ПАО «Газпром» (5,11 %). По остальным компаниям показатель колеблется от 2,26 % до 4,2 %.

Для определения типологии дивидендной политики нефтяных компаний в таблице 2 представлены дивиденды компаний за 2011 - 2014 годы.

Таблица 2 – Выплата дивидендов за 2010 - 2014 гг.

Компания	Дивиденд на акцию, руб.					Темп роста дивидендов за 2010 - 2014 гг.
	за 2010 год	за 2011 год	за 2012 год	за 2013 год	за 2014 год	
ПАО «Газпром»	3,85	8,97	5,99	7,2	7,2	187,01
ОАО «НК «Роснефть»	2,76	7,53	8,05	12,85	8,21	297,46
ПАО «ЛУКОЙЛ»	59	75	90	110	154	261,02
ОАО «Сургутнефтегаз»	0,45	0,5	0,5	0,6	0,65	144,44
ПАО «Газпром нефть»	4,44	7,3	9,3	9,38	6,47	145,72

Из таблицы 2 видно, что все компании стараются обеспечить рост дивидендных выплат. Наибольший темп роста дивидендов наблюдается у ОАО «НК «Роснефть», компании удалось увеличить их размер почти в три раза. Незначительно «отстает» по темпам роста дивидендов ПАО «ЛУКОЙЛ», их дивиденды увеличились в 2,6 раза.

Подведем итоги и охарактеризуем дивидендную политику представленных компаний.

Российские акционерные общества при помощи положений о дивидендной политике представляют акционерам и потенциальным инвесторам ориентир для оценки будущих доходов от вложения средств в акции той или иной компании. Информация о дивидендах является важной для рынка и, в отличие от прибыли, которая является весьма относительным показателем (может быть «бумажной»), дивиденды подают инвесторам сигнал о реальном положении дел компании.

Расчет показали, что руководство ПАО «Газпром» придерживается политики выплат дивидендов по остаточному принципу - фонд выплаты дивидендов образуется после того, как за счет прибыли полностью удовлетворена потребность финансирования инвестиционных проектов.

Руководство «ЛУКОЙЛа», «Роснефти» и «Газпром нефти» придерживаются политики постоянного возрастания размера дивидендов, предполагающей рост дивидендов на протяжении продолжительного периода. Однако, по итогам 2014 года наблюдается снижение уровня дивидендных выплат, что объясняется общим экономическим кризисом в России.

Политику ОАО «Сургутнефтегаз» можно охарактеризовать как политику стабильного уровня дивидендов, которая предусматривает установление нормативного коэффициента распределения прибыли на потребляемую и капитализируемую части. Преимуществом такой политики является простота ее формирования и тесная связь с размером формируемой прибыли.

Применяемая в отечественных нефтяных компаниях дивидендная политика имеет одинаковую направленность в части увеличивающихся дивидендных выплат и характеризуется не слишком большим разнообразием. В настоящее время можно наблюдать значительное внимание к формированию дивидендной политики как со стороны российских эмитентов и инвесторов, так и законодателей, что позволяет сделать вывод о процессе развития дивидендной культуры российского фондового рынка в целом.

Список использованной литературы

1. Кожухова Т.Г., Полякова Д.О. Финансовая стратегия компании. Прорывные научные исследования как двигатель науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 декабря 2015 г., г. Самара). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 302 с.

2. Кондаурова Л.А. Способы оптимизации структуры капитала коммерческой организации. Инновационная экономика: от теории к практике: Сб. науч. Трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 2 т. / под общ. редакцией д - ра экон. наук, проф. Н.В. Фадейкиной. - Новосибирск: САФБД, 2011. Т. 2. С. 197 – 204.

© Т.Г. Кожухова, М.С. Колябина, 2016

УДК 330.3

Костяная В.И.

магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»

Андрейко М.Н.

студентка 1 курса факультета Экономики и управления

Хашаева О.Ш.

магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»

Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Для наиболее лучшего понимания заявленной темы, предлагаю разобраться в самом определении «экономический кризис». Экономический кризис внезапное осложнение финансового капитала государства, проявляющееся: в существенном регрессе изготовления; в несоблюдении сформировавшихся производственных взаимосвязей; в разорении компаний; в увеличении отсутствия работы. Также, финансовый упадок возможно расценивать как трансформация финансовой концепции из одного равновесного

состояния в иное, отличающееся от первого значительным сокращением общего заработка единого оклада. Более продуктивным подходом к осмыслению развивающихся в современный период переломных явлений может быть разделение на ключевые поочередно грядущие фазы его развития. Помимо этого, акцентирование главных фаз упадка дает возможность установить мероприятия экономической политики, которые обязаны использоваться на любой стадии развития кризиса.

Первая фаза «возрастание переломных явлений». Возникает вследствие взаимосвязи с первоначальным шоком (зачастую, внешним), она сопровождается: уменьшением спроса в переходную продукцию; уменьшением абсолютно всех типов расходов изготовителей; увеличением неплатежей; неимением используемых денежных средств у компаний.

Вторая фаза «интенсивная». Отрицательные проявления упадка разносятся по всей экономике, появляется социальная напряженность. Этому периоду свойственны следующие ключевые свойства: понижение резервов у изготовителей и покупателей; модификация элементов и увеличение производительности функционирования бизнеса; переоценивание государственной денежной единицы; увеличение безработицы.

Третья фаза «регулирование». После приспособления бизнеса к функционированию в новейших обстоятельствах появляется потребность в закупках промежуточной продукции с целью создания новых объемов производства, и формируются условия для финансовой стабилизации. Основные свойства данного периода кризиса: увеличение переходного пользования; понижение настоящих прибыли жителей; экономическое и денежное регулирование.

Четвертая фаза «реабилитационный рост». Она характеризуется большими темпами посткризисного возобновления в индустрии. Ключевые её свойства: увеличение конечного спроса; импортозамещение; увеличение прибыли жителей.

Фазы экономического кризиса иногда накладываются один на другой, вследствие чего отличительные черты одной фазы имеют все шансы отслеживаться и в иных его фазах. Акцентирование конкретных стадий попросту указывает на то, что действия, свойственные той или иной фазе, в особенности обостренно станут выражаться непосредственно в конкретной фазе.

Очевидно то, что макроэкономика в период экономического кризиса 2008 г. претерпела значительные перемены: увеличилась часть валового накопления основного капитала ВВП; уменьшились части ВВП, примененного в национальное руководство и употребление домашних хозяйств, а доля экспорта не изменилась. Следовательно: экспорт в данные периоды имел существенную значимость в создании финансовой динамики.

В 2008 г. случилось существенное «сокращение» наружного спроса, сопровождавшееся обвальным падением стоимости на главные отечественные продукты, предназначенные для вывоза. Также и в 1998г. отменялось ухудшение международной конъюнктуры, выразившееся в уменьшении стоимости на основные продукты российского экспорта, однако значимого торможения международной экономики не случилось, спрос на продукцию отечественного ТЭК, металлургии и химии остался прежним.

Немало важно, выделить то, что отечественная макроэкономика 2008 г. существенно различалась с экономикой 1998г. и согласно степени прибыли, и степени инвестиционного потенциала, и степенью запасов, существовавших в директиве страны, бизнеса и жителей. Нужно отметить то, что экономика к 2008 г. по размерам ВВП достигла предкризисного уровня, в то время как в 1998 г. она была в низшей точке падения.

На основании изменений ВВП в период пост распада СССР и вплоть до первого квартала 1999 г. можно сделать вывод, что темпы роста ВВП в основном были отрицательными. Таким образом, этот период предполагает собой развитие финансового

регресса предыдущих годов, только лишь наиболее стремительными темпами. В этом и заключается одно из основных отличий в механизмах развития и протекания экономического кризиса 1998 и 2008 гг.

Для транспорта, сельского хозяйства и оптовой торговли также была свойственна подобная динамика. С начала 1990 - х годов происходило увеличение процента безработицы, а в 1998 г. обстановка только лишь ухудшилась, однако непосредственно направленность увеличения отсутствия работы сложилась ещё вплоть до 1998 г.

Таким образом, 1998 - 1999 гг. стали периодом усугубления долготелетнего регресса. Кризис 1998 - 1999 гг. был сопряжен, в первую очередь, с существенным падением потребительского спроса, который не останавливался повышаться до сентября 1998 г. по сравнению с другими показателями.

Невзирая на то, что ускорение регресса в промышленности возникло в мае 1998 г., а снижение потребительского спроса – в сентябре того же года, основой данных явлений возможно рассматривать положение торгового равновесия. Невысокие цены на главные продукты отечественного экспорта и быстро возрастающий импорт, активизируемый зафиксированным валютным курсом, привели к уменьшению денежных запасов, сокращению валютного предложения внутри государства и увеличению процентных ставок.

Также нужно отметить то, что на протяжении 1991 - 1998 гг. случилась существенная «выбраковка» малоэффективных производств, были сформированы главные рыночные институты. Все это дает возможность сказать о том, что в момент регресса совершалось накопление условий, содействующих началу экономического роста.

Был необходим «спусковой механизм», которым и стала девальвация рубля с последующим «сжатием» объемов импорта. Вспомогательным условием, содействовавшим началу экономического роста в 1999 г., стало наличие значимого запаса незагруженных мощностей в индустрии.

Исследование загрузки производственных мощностей на первый взгляд приводит к заключению об исчерпании в данный период способностей увеличения производства из - за применения незагруженных мощностей.

Следовательно, импортозамещения, сравнимого по своим масштабам с созерцаемым в 1998 г., ожидать не стоит. Соответственно и в 2008 г. сохранились существенные запасы мощностей в ряде основных отраслей: изготовлению автомобилей и оборудования, электрооборудования, пищевых продуктов, текстильном производстве. Если сравнивать загрузку производственных мощностей, нужно принимать во внимание особенность мощностей, которые в 1998 и 2008 гг. являлись разным. В случае если в 1998 г. безусловно, большая часть производственных мощностей была советского происхождения, то в 2008 - 2009 гг. упадок происходил уже после продолжительного времени роста, основанного на увеличении инвестиционного спроса.

Кризис 2008 г. совпал с этапом возникновения результатов инвестиций в модернизацию производств, при этом первоначально направленных в импортозамещение. В связи с этим по сравнению с 1998 г., в 2008 г. имеется существенный резерв увеличения производства в результате импортозамещения в индустрии стройматериалов и производствах транспортных средств.

Первая стадия нарастания посылов финансового регресса и в 1998 г., и в 2008 г. определена влиянием наружных условий. Главным показателем, определяющим начало и конец первой, является сальдо торгового баланса.

Начало переломных явлений 2008г. и 1998г. сопряжено с падением всемирных цен на топливно - энергетические продукты и уменьшением сальдо торгового баланса. Май 1998 г.

и ноябрь 2008 г. являются началом интенсивной фазы упадка. В этих двух периодах происходит наслаивание первой стадии упадка на вторую. Главным отличием рассматриваемых этапов является динамика экономических показателей в предыдущий период.

Таким образом, в случае если переломные действия 1998 - 1999 гг. предполагают собой развитие в «усиленной» форме долголетнего регресса, то 2008 - 2009 гг., напротив, постепенного формирования уже после длительного роста. Данное значительное отличие способно проявляться в темпах финансового регресса: в 1998 - 1999 гг. они обязаны являться меньше относительного 2008 - 2009 гг. Подводя итог можно сказать, что экономический кризис это сложный процесс трансформации экономической системы из одного равновесного положения в другое.

Список использованной литературы:

1. Болтава А.Л., Чумакова Н.А. Отечественные и зарубежные методики моделирования вероятности банкротства организаций (заказчиков услуг бухгалтерского аутсорсинга). В сборнике: Социально - экономический ежегодник - 2014 Хашева З.М. Краснодар, 2014. С. 85 - 92.

2. Сапрыкина В.Ю. Стратегия адаптации экономики России к условиям глобализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2011.

3. Чумакова Н.А., Белоусова А.А. Падение курса российской валюты: в чем причины? // Инновационная наука. 2016. № 2 - 2 (14). С. 136 - 139.

4. Чумакова Н.А., Мисютина А.И., Кобелева А.А. Сберегательное поведение домашних хозяйств в современных условиях развития экономики России. В сборнике: Теоретические и практические вопросы развития научной мысли в современном мире Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 148 - 150.

© В.И. Костяная, М.Н. Андрейко, О.Ш. Хашаева, 2016

УДК 336

А.Н. Красовская, студентка 2 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск, Российская Федерация

РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ВЫЯВЛЕНИЕ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТЬЮ ПАО «АЭРОФЛОТ»

Главной задачей любой компании является увеличение стоимости компании и благосостояния акционеров [2]. В связи с кризисной ситуацией в стране, стоимость многих компаний начинает снижаться, и в настоящее время оценка стоимости компании необходима, так как она поможет выявить первые сигналы к разрушению стоимости предприятия.

Для анализа отрасли воздушного транспорта выбрано ПАО «Аэрофлот». Аэрофлот является крупнейшей авиакомпанией и бесспорным лидером гражданской авиации России, фактическим национальным перевозчиком.

В качестве инструмента, позволяющего определить ключевые факторы стоимости для авиакомпании, будет применен показатель экономической добавленной стоимости (EVA), позволяющий определить насколько эффективно и рационально используется капитал компании.

Для расчета экономической добавленной стоимости будет использоваться следующая формула:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC, \quad (1)$$

где NOPAT (англ. Net Operating Profit After Taxes) – посленалоговая операционная прибыль без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам;

WACC (англ. Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

IC (англ. Capital Employed) – сумма инвестированного капитала, сумма совокупных активов.

Средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital – WACC), в свою очередь, определяется по формуле:

$$WACC = r_d \cdot (1 - \tau) \cdot \frac{D}{D + E} + r_e \cdot \frac{E}{D + E}, \quad (2)$$

где r_d - ставка доходности по заемному капиталу;

r_e - требуемая ставка доходности по собственному капиталу, рассчитанная на основе модели CAPM;

D – величина заемных средств;

E – рыночная оценка собственного капитала;

τ – ставка налога на прибыль.

Для оценки собственного капитала компании применяется модель CAPM (Capital Asset Pricing Model) - модель оценки капитальных активов.

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f), \quad (3)$$

где r – будущая ожидаемая доходность акций компании;

r_f – доходность по безрисковому активу;

r_m – доходность рынка;

β – коэффициент бета.

Необходимо учитывать возможные риски, связанные со специфичностью функционирования конкретного предприятия. Для этого рассчитывается бета - коэффициент (β), который позволяет учесть влияние долговой нагрузки на стоимость собственного капитала. β рассчитывается по формуле Хамады:

$$\beta = \beta_0 \times \left(1 + (1 - \tau) \times \frac{D}{E}\right), \quad (4)$$

где β – рычаговый бета - коэффициент для компании с долговыми обязательствами;

β_0 - бета - коэффициент для соответствующей отрасли.

Стоит отметить, что при расчете показателя EVA существует необходимость осуществления ряда корректировок при расчете величины посленалоговой операционной прибыли компании и величины ее инвестированного капитала. Это поможет приблизить прибыль к денежному потоку фирмы, устранить возможные манипуляции с отчетностью.

Также следовало бы учесть амортизацию гудвила, операционный лизинг, резервы по безнадежным долгам, но данные корректировки произвести не возможно, поскольку в публичных отчетах отсутствуют необходимые данные.

Чистая операционная прибыль после налогов определяется по формуле:

$$\text{NOPAT} = \text{operating costs} \times (1 - \text{ETR}), \quad (5)$$

где Operating costs – операционная прибыль;

ETR – эффективная ставка налога.

Важно скорректировать указанные показатели на сумму отложенных налоговых активов и обязательств, представляющих собой существенные финансовые ресурсы для любой компании.

$$\begin{aligned} \text{Величина скорректированного показателя чистой операционной} \\ \text{прибыли после уплаты налогов (NOPATadj)} = \text{чистая операционная} \\ \text{прибыль после налогообложения (NOPAT)} + \text{изменение ОНО за год} - \\ \text{изменение ОНА за год} \end{aligned} \quad (6)$$

$$\begin{aligned} \text{Величина скорректированного показателя инвестиционного} \\ \text{капитала (ICadj)} = \text{балансовая стоимость собственных и заемных} \\ \text{средств} - \text{чистый оборотный капитал (NWC)} + \text{изменение ОНО за год} - \\ \text{изменение ОНА за год}, \end{aligned} \quad (7)$$

где ОНО – отложенные налоговые обязательства;

ОНА – отложенные налоговые активы.

Применим указанную методику для расчета EVA авиакомпания «Аэрофлот». Основным источником данных для расчета послужила база данных СКРИН, являющаяся крупнейшей базой данных по российским компаниям, отраслям, регионам РФ [11].

Для расчета EVA необходимо вычислить три основных составляющих – NOPAT, IC и WACC.

В первую очередь рассчитаем чистую операционную прибыль после налогообложения:

$$\text{NOPAT} = \text{operating costs} * (1 - \text{ETR}), \quad (8)$$

где ETR – эффективная ставка налога.

$$\text{ETR} = \text{текущий налог на прибыль} / \text{прибыль до налогообложения} \quad (9)$$

Величина операционной прибыли ПАО «Аэрофлот» в 2015 году составляла 11,957 млрд руб. Величина эффективной налоговой ставки, необходимой для определения показателя

NOPAT, составила 9,07 % . В итоге мы можем получить значение NOPAT, равное 10,872 млрд руб.

Далее внесем необходимые корректировки – изменение ОНО и ОНА за год, составившие 146,436 млн руб. и 462,567 млн руб. соответственно.

Скорректированная величина NOPAT в 2015 году была равна 10,556 млрд руб.

Рассчитаем следующую составляющую EVA – величину инвестированного капитала IC.

$$\begin{aligned} \text{Величина скорректированного показателя инвестиционного} \\ \text{капитала (ICadj)} = \text{балансовая стоимость собственных и заемных} \\ \text{средств} - \text{чистый оборотный капитал (NWC)} + \text{изменение ОНО за} \\ \text{год} - \text{изменение ОНА за год,} \end{aligned} \quad (10)$$

где NWC = оборотные активы по балансу - краткосрочные обязательства по балансу.

Полученная величина NWC составила – 5,986 млрд руб., что объясняется превышением краткосрочных обязательств над оборотными активами.

Скорректированная величина IC в 2015 году была равна 193,14 млрд руб.

Рассчитаем последнюю составляющую - WACC.

Для расчета WACC предварительно вычислим ставку доходности по собственному капиталу по модели CAPM.

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) \quad (11)$$

Доходность по безрисковому активу, на практике, берется как доходность по государственным ценным бумагам ГКО, ОФЗ. Безрисковая ставка доходности, равная 8,81 % , была взята с сайта Центрального банка из раздела «Ставки рынка ГКО - ОФЗ» [10].

Для расчета рыночной доходности была рассчитана через изменение фондовых индексов РТС за период 1995 - 2015 годов [8]:

$$R_m = \left(\sqrt[244]{\frac{PTC_{2015} - PTC_{1995}}{PTC_{1995}}} \right)^{12} - 1 = \left(\sqrt[244]{\frac{757,04 - 100}{100}} \right)^{12} - 1 = 0,097$$

Мера рыночного риска была рассчитана по формуле Хамады, бета - коэффициент для отрасли воздушного транспорта, равный 1,27, был получен из информационной базы сайта Асвата Дамодарана [7].

$$\beta = 1,27 \times (1 + (1 - 0,0907) \times \frac{137200744}{49344061}) = 4,48$$

Таким образом, мы получаем значение ставки доходности по собственному капиталу:

$$R_e = 0,0881 + 4,48 \times (0,097 - 0,0881) = 0,128$$

Ставка доходности по заемному капиталу рассчитывается следующим образом:

$$R_d = \text{выплаченные проценты} / \text{займы долгосрочные} \quad (12)$$

Значение данного показателя в 2015 году составило 18,5 % .

В 2015 году структура капитала ПАО «Аэрофлот» была следующей – 26,45 % занимал собственный капитал и 73,55 % - заемный.

В итоге была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала:

$$WACC = 0,185 * (1 - 0,0907) * \frac{137200744}{186544805} + 0,128 * \frac{49322061}{186544805} = 15,8 \%$$

На основе полученных показателей была рассчитана экономическая добавленная стоимость ПАО «Аэрофлот» за 2015 год:

$$EVA = 10\,556\,191,43 - 193\,139\,696 \times 0,158 = -19886020,96 \text{ тыс. руб.}$$

В 2015 году EVA ПАО «Аэрофлот» имел отрицательное значение, что характеризует неэффективное использование капитала и говорит о сокращении стоимости компании. Видно, что стоимость капитала, задействованного для получения прибыли, значительно превышает значение самой прибыли.

Полученный результат объясняется кризисной ситуацией в стране – в 2015 году по сравнению с 2014 годом экспорт услуг снизился на 30 % в основном за счет транспортных услуг [9]. Из-за резкого падения рубля вылеты за границу стали менее доступными для большинства населения, которому пришлось отказаться от данных услуг. На территории страны пассажирооборот также сократился в связи с кризисными явлениями.

Показатель рентабельности собственного капитала в 2015 году имел отрицательное значение, равное - 32,01 % . Отрицательная рентабельность также сигнализирует о том, что предприятие неэффективно распоряжается собственными активами. Для инвесторов отрицательная рентабельность может послужить сигналом для вывода средств из проекта.

Данные показатели свидетельствуют о том, что 2015 год для ПАО «Аэрофлот» стал тяжелым, отсутствовала чистая прибыль, появился чистый убыток. Для компании в этот период особенно было важно привлечение в бизнес денежных средств, вследствие чего можно сделать вывод, что компания могла прибегнуть к манипулированию финансовой отчетностью для улучшения своих показателей [1].

Наиболее действенным способом для обнаружения признаков манипулирования финансовой отчетностью может стать модель M - score Бениша [3]. Наибольший удельный вес в данной модели имеет индекс доли суммарных начислений в суммарных активах – ТАТА (далее – индекс ТАТА). Этот индекс показывает долю некачественной прибыли, т.е. прибыли, не имеющей реального денежного подкрепления в совокупности активов компании [4, 5].

Коэффициент ТАТА определяется по формуле:

$$ТАТА = \frac{NI - CFO}{ТА}, \quad ((13))$$

где NI – годовая чистая прибыль из отчета о финансовых результатах;

CFO – денежный поток от операционной деятельности;

ТА – совокупные активы.

После расчетов было получено следующее значение: $TATA_{2015} = -0,054$. Так как полученное значение выходит за границы, установленные Бенишем, (0;0,018), выявлено манипулирование отчетностью.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что в 2015 году финансовое состояние ПАО «Аэрофлот» ухудшилось, о чем нам говорит отрицательное значение экономической добавленной стоимости, рентабельности собственного капитала. Компания прибегла к манипулированию отчетностью, что подтверждает индекс ТАТА. Отрицательное значение ТАТА говорит о том, что прибыль занижается, причиной чего может быть уход от налогов [6].

Список использованной литературы:

1 Алексеев М.А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Вестник НГУЭУ. 2016. №1. С. 92 - 102.

2 Дьякова С. С., Красовская А. Н. Новые подходы к расчету показателя EVA в российской практике // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XIII Международной научно - практической конференции 30 апреля 2016 г.: - Белгород - 2016. - №4 - 9. - С.46 - 49

3 Макиенко А.О. Оценка рыночной стоимости бизнеса с учетом достоверности финансовой отчетности // Общество в эпоху перемен: современные тенденции развития: материалы II Всероссийской научной конференции с международным участием, проводимой в рамках III Международного форума студентов, аспирантов и молодых ученых «Управляем будущим!», 19 - 20 ноября 2015 г. : в 3 ч. Ч.2. – Новосибирск : Изд - во СибАГС, 2016. – С. 115 - 117.

4 Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Яковлева П.В. Выявление признаков манипулирования прибылью в компаниях, осуществляющих свою деятельность в производстве и распределении энергии, газа и воды // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 128 - 134.

5 Савельева М.Ю., Кухта, А.О. Взаимосвязь между оценочной рыночной стоимостью собственного капитала и индексом доли суммарных начислений к суммарным активам // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9, - С. 117 - 121.

6 Яковлева П.В. Проблемы манипулирования финансовой отчетностью в российских компаниях // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 – Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 203 - 206.

7 Бета по секторам (США) [Электронный ресурс] URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html.

8 Индекс РТС: архив значений [Электронный ресурс] URL: <http://moex.com/ru/index/RTSI/archive/#/from=2015-01-01&till=2016-01-01&sort=TRADEDATE&order=desc>.

9 Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf.

10 Ставки рынка ГКО - ОФЗ [Электронный ресурс] URL: http://cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=gkoofz_mr.

11 URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 20.05.2016).

© А.Н. Красовская, 2016

УДК 338

Е.А. Кузнецова

студентка 2 - го курса

Калужского филиала Финуниверситета,

г. Калуга, Российская Федерация

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ СНИЖЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ

Российская экономика преодолевает сложности, одна из которых – ослабление курса рубля по отношению к доллару и евро. Финансовые эксперты называют несколько основных причин падения рубля:

1. Снижение цен на нефть. Экономика России в значительной степени зависит от экспорта нефти. Если в феврале 2015 года цена за баррель нефти составляла 59,5 долл., то к февралю 2016 года она снизилась до 33 долл. за баррель [1].

2. Европейские санкции оказали значительное влияние на снижение курса рубля. Поэтому инвестиции в экономику России зарубежными странами сократились. После изменений российского законодательства зарубежные инвесторы не имеют права держать средства в нашей стране, они должны продавать рубли и переводить их в свою национальную валюту. Поэтому спрос на рубль снизился, а иностранная валюта подорожала [2].

3. Основными причинами падения рубля являются проблемы внутри России. ВВП России за 2015 год сократился на 3,8 % , а в 2016 на 1,1 % . Индекс инфляции в 2016г. остается на уровне 9,8 % . Ухудшение прогноза основывается на ожидании дальнейшего снижения цен на нефть, негативном влиянии западных санкций, а также существенном ограничении доступа к финансовым ресурсам. Все это оказывает негативное влияние на стабильность курса рубля.

Понижение курса рубля повлекло за собой как отрицательные, так и положительные последствия. Подавляющее большинство граждан РФ получают свои доходы в рублях, соответственно в валютном выражении доходы россиян упали вдвое. Потребительские товары иностранного производства и зарубежный сервис стали вдвое дороже, и соответственно менее доступными. Российские компании, которые в своём производстве используют импортное сырьё, вынуждены увеличивать свои расходы, что автоматически отражается на конечной стоимости товаров уже российского производства.

Несмотря на то, что снижение курса рубля негативно влияет на состояние российской экономики, финансовые эксперты все же выделяют в этом положительные стороны.

Российские компании, которые при производстве своих товаров не используют импортное сырьё, получили дополнительные конкурентные преимущества.

Меры по укреплению национальной валюты начали активно внедрять в экономику страны с февраля 2015 года. Устойчивые цены на нефть и приостановление введения новых санкций по отношению к РФ побудили к принятию решения об укреплении рубля. Планируется начать продажу валюты со стороны крупнейших экспортёров.

Правительство РФ старается держать под контролем состояние экономики, а Центробанк, в свою очередь, анализирует ситуацию по сделкам в иностранной валюте. В результате курс рубля должен стабилизироваться, и вернуться к нормальным показателям.

Список используемых источников.

1. Мигел А.А., Зубатова О.Д. Состояние российской экономики в условиях санкций / В сборнике: Наука и современность Международная научно - практическая конференция. 05 июня 2015. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна». – Уфа, 2015. С. 120 - 121

2. Сердюченко О.П. Анализ факторов, влияющих на динамику курса рубля // «Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития». - 2015. - №8 (24)

3. <http://www.gks.ru>

4. <http://www.cbr.ru>

© Е.А. Кузнецова, 2016

УДК 911.3

Т. И. Левцова

студентка 1 курса магистратуры,

кафедра государственного,

муниципального и корпоративного управления

Рязанский государственный радиотехнический университет,

г. Рязань, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

С точки зрения сущности делового климата существуют проблемы формирования основных понятий. Малое количество авторов уделяют внимание самим основам его формирования.

Для оценки делового климата в крупных городах все факторы развития разделены на условия бизнеса и результаты (интенсивность) развития бизнеса. Оценки делового климата основываются только на том, насколько хорошая ситуация для фирм, независимо от того, как это затрагивает общество в целом.

Рейтинги стран интересны портфельным инвесторам, а так же федеральным властям, но не отражают ситуацию в конкретных регионах. На данный момент существует множество

международных рейтингов, но они мало востребованы на региональном уровне, как властями, так и инвесторами – в связи со значительной вариацией условий ведения бизнеса. Рейтинг должен измерять потенциал экономического развития региона (а не уровень его экономического развития) [1, 45]. Региональная оценка должна включать все факторы роста и только их, при этом факторы роста должны быть правильно замерены, различные факторы роста должны быть правильно скомбинированы в единый рейтинг, одинаково измерены и взвешены.

Существующие российские рейтинги регионов – не вполне удовлетворяют этим принципам. Эти рейтинги строятся с середины 90 - х годов, но мало рейтингов, покрывающих все регионы России.

Основными проблемами формирования делового климата в России на федеральном уровне по результатам опросов инвесторов и экспертов являются запутанное законодательство, коррупция, слабая судебная защита инвесторов, недостаточно развитая инфраструктура, ухудшение макроэкономических показателей, падение уровня образования [2, 98].

Сопоставление макроэкономических данных, международных рейтингов и опросов российского бизнеса показывает, что перечни проблем и сильных сторон российского делового климата более - менее совпадают. В целом складывается ощущение «ключковатого» делового климата, когда одни элементы отлично (или хотя бы приемлемо) работают, другие — серьезно тормозят предпринимательскую активность.

В улучшении бизнес - климата не все зависит от государства, хотя очень многое. Тем не менее, благоприятную атмосферу для своей деятельности создают и сами предпринимательские круги. Речь идет о соблюдении законов и выполнении своих обязательств, об отказе от серых и темных схем.

Сегодня главной проблемой российской экономики является постоянно снижающиеся темпы роста. В этой связи наблюдается также ограничение инвестиционного развития России. По существующим инвестиционным рейтингам Россия еще далека от лидирующих позиций. Однако нельзя сказать, что в стране не происходит постепенное улучшение делового климата.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сформулировать ряд существующих проблем требующих решения. Недостаточно разработаны теоретико - методологические и методические основы по формированию делового климата, как на уровне субъекта РФ, так и на уровне муниципального образования. Не полно представлены в современности методические основы выбора стратегии развития предприятия, в условиях постоянно изменяющегося окружения. А так же нет никакой единственной объективной меры для делового климата, потому что есть некоторая субъективность о том, как важны различные факторы.

Список использованной литературы

1. Голобородько Е. И. Предпринимательский климат в крупных городах России // Эксперт, №12, 2008. С. 45 - 48.
2. Левцова Т. И. Факторы формирования делового климата // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке сборник материалов 9 - й международной науч. - практ. конф., (г. Махачкала, 27 декабря, 2015 г.) – Махачкала: ООО «Апробация», 2015. С. 98 - 99.

© Т. И. Левцова

В.А. Лисичникова
магистрант
кафедры бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления
г. Новосибирск,
Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Такая бухгалтерская категория, как капитал исследуется учеными уже на протяжении нескольких лет, поэтому, существуют различные трактовки этого понятия. В российском бухгалтерском учете определение капитала приведено в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Согласно Концепции, «капитал представляет собой остаток хозяйственных средств организации после вычета из них кредиторской задолженности». Капитал определяется стоимостью активов, по которым у организации отсутствуют обязательства (чистых активов) [1, с. 372 - 374].

Собственный капитал является важной составляющей в деятельности организации. Рациональное использование собственных средств, способствует повышению эффективности деятельности организации [2, с. 26].

В процессе финансово - хозяйственной деятельности организации необходимо проводить анализ состава и структуры собственного капитала организации, а т.к. экономисты не могут придти к общепринятому, единому пониманию термина «капитал», то и единой методики анализа тоже нет.

Хозяйствующие субъекты могут использовать существующие в специальной литературе подходы к проведению анализа собственного капитала, самостоятельно определив цель, задачи анализа, набор рассчитываемых показателей, последовательность их оценки. Этапы анализа, перечень показателей, периодичность проведения и другие вопросы могут быть утверждены локальным нормативным актом организации в качестве внутреннего регламента или стандарта [3, с.26].

Рассмотрим последовательность анализа собственного капитала на материалах ОАО «АВТОВАЗ».

Анализ собственного капитала ОАО «АВТОВАЗ» был выполнен за период 01.01.2013 - 31.12.2014 гг. на основе данных бухгалтерской отчетности организации [4].

Анализ можно проводить как на основе традиционных методик, так и современных. Целью является проведение анализа собственных средств предприятия и оценка эффективности их использования.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ состава, объема и структуры собственных источников хозяйственных средств за 2013 - 2014 гг.;
- провести анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости за 2013 - 2014 гг.

Для решения данной задачи могут быть использованы традиционные показатели:

Наличие собственных оборотных средств

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВНА} \quad (1.1)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал;

ВНА – внеоборотные активы.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДО} \quad (1.2)$$

где СДИ – собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат;

ДО – долгосрочные обязательства.

Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат

$$\text{ОВИ} = \text{СДИ} + \text{КО} \quad (1.3)$$

где ОВИ - общая величина основных источников формирования запасов и затрат;

КО – краткосрочные обязательства.

- провести анализ коэффициентов рентабельности, финансовой устойчивости собственных средств предприятия за 2013 - 2014 гг.:

Коэффициент рентабельности собственного капитала

$$R_k = \text{ЧПр} / \text{СК} \quad (1.4)$$

где R_k - коэффициент рентабельности собственного капитала;

ЧПр - чистая прибыль;

СК - собственный капитал.

Коэффициент финансового левериджа

$$\text{ФЛ}_k = \text{ЗК} / \text{СК} \quad (1.5)$$

где ФЛ_k – коэффициент финансового левериджа;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Коэффициент автономии

$$A_k = \text{СК} / \text{ВБ} \quad (1.6)$$

где A_k – коэффициент автономии;

СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент маневренности

$$M_k = \text{СОС} / \text{СК} \quad (1.7)$$

где M_k – коэффициент маневренности;

СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал

- провести анализ влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала;

- оценить стоимость капитала предприятия за 2013 - 2014 гг.

Информационной базой для анализа являются формы бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Отчет об изменениях капитала», «Отчет о движении денежных средств» [4].

В таблице 1 представлен анализ состава, объема и структуры собственных источников хозяйственных средств ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Таблица 1 - Анализ состава, структуры и динамики собственных источников хозяйственных средств ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Показатели	2013		2014		Абсолютное отклонение, млн. руб.	Темп роста, %
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу		
1	2	3	4	5	6	7
III. Капитал и резервы	25808	100	397	100	-25411	-98,46
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	11421	44,25	11421	2876,83	-	-
Переоценка внеоборотных активов	28231	109,39	27971	7045,59	-260	-0,92
Добавочный капитал	15311	59,33	15311	3856,68	-	-
Резервный капитал	571	2,21	571	143,83	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(29726)	(115,18)	(54877)	(13822,92)	(25151)	+84,61

Согласно данным, общая сумма капитала и резервов в 2014 году сократилась на 25411 млн. руб., или на 98,46 % . Прежде всего, это связано с образовавшимся непокрытым убытком, который составил 54877 млн. руб.

В следующей таблице представлены результаты анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг. Абсолютными показателями финансовой устойчивости организации являются показатели излишка (недостатка) источников средств для формирования запасов и затрат.

Таблица 2 – Анализ динамики абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Показатели	2013	2014	Абсолютное отклонение, тыс. руб.
1	2	3	4
1 Источники собственных средств	25808	397	-25411
2 Внеоборотные активы	104578	118998	14420
3 Наличие собственных оборотных средств	-78770	-118601	-39831
4 Долгосрочные кредиты и займы	65627	70763	5136
5 Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных источников их образования	-13143	-47838	-34695
6 Краткосрочные кредиты и займы	19537	35320	15783
7 Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	6394	-12518	-18912
8 Общая величина запасов	24846	15117	-9729
9 Излишек или недостаток СОС	-103616	-133718	-30102
10 Излишек или недостаток СОС и долгосрочных источников на покрытие запасов и затрат	-37989	-62955	-24966
11 Излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат	-18452	-27635	-9183

Таким образом, знаки показателей № 9, 10, 11 имеют отрицательные значения и в результате мы получили трехкомпонентный показатель – {0;0;0}, что свидетельствует о

кризисном финансовом состоянии организации, организации не хватает собственных средств для формирования запасов и затрат.

Далее проведем анализ коэффициентов рентабельности, финансовой устойчивости собственных средств ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Как видно из таблицы 1.3 коэффициенты имеют отрицательную динамику. Коэффициент автономии организации характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. В 2014 г. этот коэффициент составил 0,002, он показывает, что из - за недостатка собственного капитала (0,2 % от общего капитала) организация в значительной степени зависит от кредиторов.

Коэффициент финансового левериджа в 2014 г. составил 425,33. По сравнению с 2013 г. отношение заемных средств к собственным увеличилось на 420,52.

Таблица 3 - Анализ изменения коэффициентов рентабельности, финансовой устойчивости ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	Абсолютное отклонение
1	2	3	4	5
Коэффициент рентабельности собственного капитала	Чистая прибыль/собственный капитал	-0,27	-64,01	-63,74
Коэффициент финансового левериджа	Заемные средства/собственные средства ≤ 1	4,81	425,33	420,52
Коэффициент автономии	Собственные средства/валюта баланса $\geq 0,5$	0,17	0,002	-0,168
Коэффициент маневренности	Собственные оборотные средства/собственные средства $\geq 0,5$	-3,05	-298,74	-295,69

Отрицательное значение рентабельности собственного капитала говорит об убыточной деятельности ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Далее, в таблице 4 проведем анализ влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала на основе модели (1.4).

Таблица 4 - Анализ влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 - 2014 гг.

Факторы	Годы		Изменение фактора	Изменение рентабельности за счет факторов	Степень влияния в %
	2013	2014			
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль (убыток)	(6899)	(25411)	-18512	-63,03	98,89
Собственный капитал	25808	397	-25411	-0,71	1,11
За счет всех	-	-	-	-63,74	100

Рентабельность собственного капитала изменилась за счет влияния факторов – чистой прибыли (убытка) и собственного капитала. При снижении чистого убытка на 18512 млн. руб. рентабельность собственного капитала сократится на 63,03. Этот фактор повлиял на рентабельность на 98,89 % .

При снижении собственного капитала на 25411 млн. руб. рентабельность собственного капитала сократится на 0,71. Этот фактор повлиял на рентабельность на 1,11 % . Таким

образом, под влиянием этих факторов рентабельность собственного капитала сократилась на 63,74.

Проведем расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) в таблице 5 в качестве современной методики. Средневзвешенная стоимость капитала показывает минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал, или его рентабельность [5].

$$WACC = \sum P_i \cdot w_i \quad (1.8)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

w_i – удельный вес конкретного источника в общем объеме капитала;

P_i – цена конкретного источника.

Таблица 5 – Расчет средневзвешенной стоимости капитала ОАО «АВТОВАЗ» за 2014 г.

Наименование источника	Сумма, млн. руб.	В % к общей сумме капитала (w_i)	Цена капитала (P_i)	$P_i \cdot w_i$
1	2	3	4	5
Собственный капитал	397	0,002	64,01	0,13
Заемный капитал	168857	0,998	0,02	0,02
Итого	169254	1	-	0,15

Чтобы рассчитать цену собственного капитала необходимо разделить чистую прибыль (убыток) на собственный капитал.

$$ЦСК = ЧПр / СК \quad (1.9)$$

где ЦСК – цена собственного капитала;

ЧПр – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

Чтобы рассчитать цену заемного капитала необходимо разделить проценты по долговым обязательствам на заемный капитал.

$$ЦЗК = \% ДО / ЗК \quad (1.10)$$

где ЦЗК – цена заемного капитала;

% ДО – проценты по долговым обязательствам;

ЗК – заемный капитал.

По данным расчета, величина WACC составляет 0,15 %. Это говорит о том, что 0,15 % вложенного в деятельность организации капитала возвращается в организацию.

Таким образом, проведя анализ на основе предложенной методики можно сделать вывод о том, что ОАО «АВТОВАЗ» ведет убыточную деятельность и находится в кризисном финансовом состоянии, отмечена большая зависимость от заемных средств, организации необходимо увеличить собственные источники финансирования за счет повышения прибыльности деятельности организации и дальнейшего направления чистой прибыли на увеличение собственных средств.

Методика анализа собственного капитала может быть разработана и утверждена в качестве внутреннего стандарта экономического субъекта.

Список использованной литературы:

1. Бочкарева И. И. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. – М.: Магистр, - 2008. – с. 372 - 388.

2. Кузьмин Д. А. Методика анализа эффективности и интенсивности использования акционерного капитала // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 4. – с. 26 - 35.

3. Алексеенко О.С., Щербак О.Д. К вопросу об оценке кредитоспособности заемщика // Инновационный потенциал бухгалтерского учета и экономического анализа: сб. науч. тр. по мат - лам междунар. науч. - практ. конференции / под ред. А.А.Шапошникова; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, - 2014. С.26 - 29.

4. Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [Электронный ресурс]. URL: <http://info.avtovaz.ru>.

5. Стоимость капитала WACC, примеры и формула расчета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.afdanalyse.ru/publ/finansovyj-analiz/1/wacc/15-1-0-72>.

© В.А. Лисичникова, 2016

УДК 336

Федоров В. А.

Студент 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

Маковеева Е. Н.

Студентка 2 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РЫНОК И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ В РОССИИ

Рынок – динамическая саморазвивающаяся комплексная система, будущее которой зависит как от действий игроков на рынке, так и от самого рынка. Точно описать дальнейшее движение системы невозможно, однако возможно найти общую тенденцию, которая может подвергнуться моделированию и количественной оценке. Под конъюнктурой рынка понимается в общем смысле состояние экономики на данный момент времени, определяемое изменениями различных экономических показателей. Рыночная конъюнктура оказывает прямое непосредственное влияние на деятельность всех экономических субъектов, как государства, так и фирм и домохозяйств, это важнейший показатель при планировании деятельности, во многом обуславливающий её успешность.

Составить экономико - математическую модель всего рынка страны представляется невозможным из - за слишком большого количества факторов, влияющих на рыночную конъюнктуру, однако существуют наиболее значимые показатели – индикаторы, которые в первую очередь и представляют интерес для анализа. Также важное значение имеет цикличность изменений конъюнктуры и рынка, при этом циклы бывают как короткие (около 1 - 3 лет), так и очень длинные (десятилетия).

Таким образом, конъюнктура рынка является важнейшей и одновременно сложнейшей экономической категорией, что обусловлено большим количеством факторов, влияющих

на неё. При этом анализ конъюнктуры очень важен для всех экономических субъектов и является ключом к эффективным действиям и конечному высокому результату. Конъюнктуру можно рассматривать как в очень узком смысле, а именно показатели отдельных сегментов рынка и экономики (рынок недвижимости, сырья, ценных бумаг и т.д.), так и в широком, как конъюнктуру страны в целом, включая все существующие рыночные отношения внутри страны, и в очень широком, говоря уже о международных рынках, транснациональных корпорациях и т.д.

Становление рыночных отношений в России – это сложный длительный процесс, протекавший много сотен лет. На ранних этапах, когда имели место отдельные продажи, натуральное хозяйство, отсутствовала официальная единая денежная единица и т.д. нельзя говорить о конъюнктуре рынка в нашем современном её понимании, была конъюнктура конкретной сделки, конкретного места, однако с развитием рыночных отношений конъюнктура рынка стала набирать всё большую роль в деятельности экономических субъектов. Происходила смена политических режимов, ускоренно проходил научно - технический прогресс, появлялись новые товары и рынки, совершенствовалось правовое регулирование, изменялись международные отношения и вес страны на международной арене – все эти факторы непосредственным опытом влияли на конъюнктуру российского рынка, формировали её. Кроме того существенное влияние в историческом масштабе на конъюнктуру оказывают длительные экономический циклы с их чередующимися фазами. Всё это даёт нам основания называть рыночную конъюнктуру не только экономической категорией, а также и исторической.

Необходимо отметить, что огромное влияние на рыночную конъюнктуру имеет правовое регулирование экономики, рыночных отношений, т.к. совокупность нормативно - правовых и иных актов составляет по сути каркас для рыночных отношений, обуславливая то какими они будут.

Необходимо отметить, что правовое регулирование непосредственно влияет на рыночные отношения как в стране, так и международные, формируя некий скелет всех возможных видов отношений, а следовательно непосредственно влияет на рыночную конъюнктуру. Необходимо помнить, что специфика правового регулирования рыночных отношений заключается в том, что данные общественные отношения регулируются одновременно нормами частноправового (гражданского) и публично - правового характера (административно - правовое и финансово - правовое регулирование), что требует применения адекватных мер со стороны государства. В России существует огромное количество кодексов, законов, подзаконных и иных актов, регулирующих рыночные отношения и экономику страны в целом, для этого в государственном аппарате создано множество специальных государственных органов, осуществляющих контроль и разработку государственной политики в той или иной сфере экономики.

Очевидно, что роль государственного регулирования рыночных отношений, рынка и экономики в целом, а следовательно и рыночной конъюнктуры, очень велика. При этом государство имеет для этого множество различных, доступных только ему, механизмов. Некоторые из них в совокупности образуют эффект синергии, их взаимодействие увеличивает влияние, если бы они работали по отдельности. Для государства важно проводить правильную экономическую политику, благотворно влияющую на экономику и конъюнктуру.

Исследуя рыночную конъюнктуру можно придти к следующему выводу: рыночная конъюнктура – это очень сложная историческая и экономическая категория, характеризующая рыночные отношения и экономику страны в целом. Она зависит от множества различных факторов, в т.ч. чисто экономических, а также политических, природных и других, что обусловлено тем, что современная рыночная экономика по сути представляет собой броуновское движение огромного количества экономических субъектов и их взаимоотношения между собой. Следовательно рыночная конъюнктура является с одной стороны важнейшим показателем для деятельности любого экономического субъекта, но в тоже время и одним из самых сложных в плане анализа, трактования и прогноза.

© Е. Н. Маковеева, В. А. Федоров, 2016

УДК 338

Е.В. Михненко

студентка 2 курса учетно - финансового факультета
Ставропольский государственный аграрный университет

Научный руководитель: И.М. Подколзина
к.э.н., доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Г. Ставрополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** в современной России исправлены основные ошибки переходного периода, накоплены возможности последующего развития экономики. В свете новых вызовов и условий актуальным вопросом для Российской Федерации является эффективное государственное регулирование экономики. В данной статье рассмотрены особенности государственного регулирования современной экономики России.*

***Ключевые слова:** государственное регулирование, государственные меры, госрегулирование.*

В нашей стране механизмы государственного регулирования еще слабо эффективны и остается много аспектов экономической жизни, требующих глубокого государственного вмешательства.

В соответствии с Конституцией России регулирование экономики на национальном уровне осуществляет Президент, Правительство, Федеральное Собрание, Банк России, исполнительные и представительные органы государственной власти субъектов РФ [1].

В системе государственного регулирования особое место занимает Министерство экономики и внешней торговли России, которое не только непосредственно участвует в реализации социально-экономической стратегии государства, но и координирует усилия заинтересованных министерств и ведомств.

Оно осуществляет следующие функции:

1. Участвует в формировании федеральной экономической и социальной политики; осуществляет как определение типа и характера господдержки отраслей социально-экономической сферы, так и общих направлений политики в области занятости, трудовых ресурсов;

2. Организует с участием заинтересованных ведомств и министерств подготовку федеральных целевых программ развития приоритетных сфер и отраслей экономики.

3. Формирует предложения по общим направлениям денежно-кредитной, финансовой, налоговой и валютной политики, принимает участие в разработке планов внешнеэкономической деятельности.

На сегодняшний день российская экономика является нестабильной, так как идет ее восстановление после мирового кризиса 2008 – 2009 гг. Кроме того, после черного вторника – рекордного обвала рубля, на рубеже 2014 – 2015 гг. в нашей стране начался новый экономический кризис. Финансово-экономический кризис в корне изменил ситуацию, так как все экономические показатели оказались хуже прогнозов [2]. По данным Росстата на 2014г. рост ВВП составил 0,6 % вместо планировавшихся 2,5 % , инфляция установилась на уровне 11,4 % вместо планировавшихся 5 % , а отток капитала достиг 151,5 млрд. \$, что в 6 раз превысило предполагаемые показатели.

Для стабилизации положения Правительством РФ был предоставлен план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. Среди ключевых направлений плана можно выделить следующие [3]:

1. Содействие развитию малого и среднего бизнеса;

2. Поддержка экспорта и импортозамещения несырьевых, высокотехнологичных товаров;

3. Повышение уровня устойчивости банковской системы;

4. Сосредоточение ресурсов на приоритетных направлениях развития, а также оптимизация бюджетных расходов за счёт сокращения неэффективных затрат;

5. Компенсация дополнительных инфляционных издержек наиболее социально-незащищенному слою населения (семьи с несколькими детьми, пенсионеры).

Учитывая вышеизложенный материал, необходимо сказать, что при стимулировании государством частного сектора, экономика РФ может достичь значительного прогресса. Благодаря поддержке малого и среднего предпринимательства можно ожидать не только развития технологий и отраслей, которые ранее не присутствовали в экономике России, но и прирост среднего класса общества. Более того, кризис 2014 – 2015 гг. уже способствует развитию отстающих отраслей экономики, оставшихся без должного внимания из-за концентрации на энергетической сфере [1].

На данном этапе для РФ немалое значение приобретают проблемы госрегулирования инновационного экономического роста, который обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности как в целом государства, так и в частности продукции. Одновременно должны получить развитие антициклическая политика, антиинфляционное регулирование, политика перераспределения доходов, антимонопольная политика и иные инструменты государственного регулирования экономики.

Из содержания программ и проектов развития экономики РФ на ближайшую и стратегическую перспективы видно, что особая значимость придается государственным мерам по проведению структурных преобразований воспроизводства, через механизмы межотраслевой конкуренции и гибких цен. Государственное регулирование цен в России

пока малоэффективно, о чем свидетельствует довольно высокий уровень инфляции 12,9 % на 2015 год [2].

Основной задачей государственного регулирования экономики в России остается подавление инфляции и достижение ее нормального уровня. Однако общей первостепенной задачей является сокращение дефицита федерального бюджета [3]. Это осуществимо путем обеспечения перехода от экстенсивного роста отечественной экономики, в том числе ресурсорасточительного и природоёмкого, к её качественному развитию, за счет создания новейших машин и оборудования и, прежде всего, перехода к инновационному технико - технологическому производству.

Таким образом, государственное регулирование в России заключается в создании эффективной рыночной экономики, способной удовлетворять спрос населения на разнообразные блага и позволяющей повышать жизненный уровень народа. Решение этой задачи особенно важно для России, которая отстает от передовых стран мира по уровню производительности труда, имеет низкую конкурентоспособность большинства производимых товаров и услуг и более низкие доходы на душу населения. Эта задача исторического характера, поскольку она сформировалась в предшествующий период развития, и решить её в короткий период невозможно. Требуется целенаправленная деятельность государственных органов нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. // Современные проблемы управления финансами и кредитом / учебно - методическое пособие / Ставрополь, 2013.

2. Кобозева Е.А., Подколзина И.М. Проблемы и перспективы финансирования инновационной деятельности в России // Научные труды SWorld. 2013. Т. 43. № 4. С. 54 - 57.

3. Подколзина И.М., Томилина И.А. // Государственное регулирование регионального рынка зерна / Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 4 (61). С. 85 - 89.

© И.М. Подколзина, Е.В. Михненко, 2016

УДК 331.108.26

Г.Р.Мунасыпова

магистрант 2 курса экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Научный руководитель: М.М.Гайфуллина

к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В СФЕРЕ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ И НЕФТЕХИМИИ

Повышение кадрового потенциала приобретает все большую актуальность для предприятий. Эффективное управление кадрами позволяет предприятиям увеличить их

возможности к устойчивому развитию, а также к эффективному введению инновационных технологий.

Нефтепереработка и нефтехимия в России являются одними из ключевых отраслей промышленности. Высокая изношенность основных фондов данных отраслей требует их модернизации. Концепция развития нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности России предусматривает ряд программ по модернизации и нововведений к 2020 году, которые предусматривают реконструкцию действующих установок, а также строительство новых, увеличение глубины переработки нефти и т.д. Современное состояние экономики вынуждает предприятия эффективно ввести инновационную деятельность, используя все свои ресурсы для повышения конкурентоспособности на рынке. Для ее эффективности также необходимо грамотное управление и подготовка кадрового состава предприятия.

Управление кадровым потенциалом – это процесс по анализу, оптимизации, развитию и мотивированию персонала для достижения целей предприятия. Грамотное управление кадровым потенциалом помогает в полной мере задействовать возможности и способности работников для повышения производительности предприятия и его эффективной инновационной деятельности. Оценка кадрового потенциала помогает обеспечить руководство статистическими данными, которые помогают предпринимать своевременные решения по расширению и сокращению штата, обучению и переквалификации кадров.

Анализ как функция управления является процессом изучения, выявления и сопоставления возможностей и ресурсов предприятия для дальнейшего планирования его деятельности. Функция анализа должна осуществлять оценку имеющихся кадров на предприятии и оценку эффективности их использования, а также анализировать необходимую потребность в кадрах при инновационных введениях на предприятии.

Функция планирования является процессом определения необходимых целей, средств и действий для функционирования и развития предприятия. Планирование необходимо для принятия таких управленческих решений, как составление плана по эффективному использованию кадрового потенциала, его подготовку и планирование потребности в квалифицированных кадрах.

Функция организации направлена на осуществление намеченных планов и достижения целей предприятия для инновационного развития, т.е. организация программ обучения и непосредственно подготовка кадров. Функция организации также обеспечивает взаимосвязь между остальными функциями, что повышает эффективность управления.

Функция мотивации направлена на побуждение персонала к достижению личных целей и целей предприятия, а также к саморазвитию. Функция мотивации играет важное условие эффективного введения инноваций на предприятии, так как необходимо стимулировать кадровый состав к приобретению новых знаний, навыков и умений для эффективного труда.

Для выполнения функций управления можно внедрять на предприятия сбалансированную систему показателей (ССП). Данная система является инструментом стратегического и оперативного менеджмента, который позволяет связать стратегические цели компании с повседневными процессами основной деятельности сотрудников на всех уровнях управления, также она формирует систему мотивации сотрудников.

Концепция ССП характеризуется тем, что цели, показатели и стратегические мероприятия относятся к одной из "перспектив" - "Финансы", "Клиенты", "Внутренние бизнес - процессы", "Обучение и рост". Этот базовый набор перспектив можно адаптировать к специфике нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий, которые помогут эффективно управлять их развитием.

Список использованной литературы:

1. Хамитова Э.Ф., Гайфуллина М.М. Факторы конкурентоспособности персонала в современных условиях // Экономика и социум. 2013. № 4 - 3 (9). С. 513 - 516.
2. Кибанова А.Л. Управление персоналом организации: учебное пособие [Текст] / Кибанова А.Л. - 3 - е изд., перераб. И доп. - М.: Экзамен, 2011. - 230 с.
3. Макова М.М. Методические основы оценки устойчивого развития предприятий нефтяного комплекса [Текст] / Макова М.М. // Вестник ВЭГУ. - 2012. - № 4(60). - С. 53 - 60.
© Г.Р.Мунасыпова, 2016

УДК 336.2

Э.М. Муратова

магистрант 1 курса

факультет «Мировая экономика и право»

Сибирский государственный университет путей сообщения

Научный руководитель:

Д.А. Черненко

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Сибирский государственный университет путей сообщения

г. Новосибирск, Российская Федерация

THE ANALYSIS OF THE SETTLEMENT OF TAX DEBTS (ON THE EXAMPLE OF THE INSPECTION OF THE FEDERAL TAX SERVICE)

The relevance of the research is determined by the need to ensure timely fulfillment of tax liabilities. The problem is connected with identifying of methods of the settlement of tax debts and with the analysis of their application.

The aim of the research [1, 2, 3] is to study the settlement of tax debts on the example of the Inspection of the Federal Tax Service (IFTS) in the Central district of Novosibirsk.

The key objectives of the research [1, 2, 3] are to analyze the results of the IFTS operation for 2013 - 2015; to evaluate the efficiency of the settlement of tax debts in the Central district of Novosibirsk; to propose a measure to improve the operation of the IFTS to reduce the total tax debts.

The figure below shows the inflow of taxes, duties and other payments for the Inspection of the Federal Tax Service for 2013 - 2015.

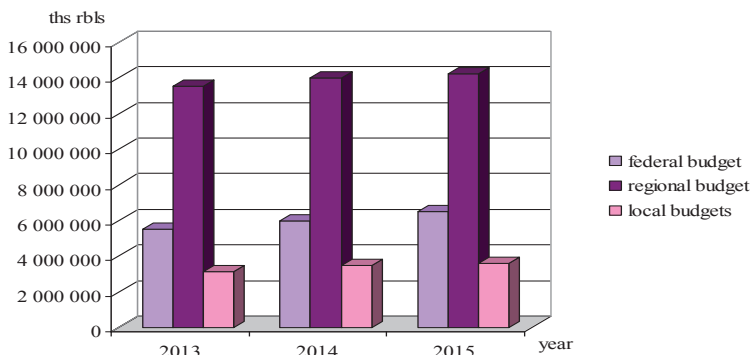


Figure 1 - Inflow of taxes, duties and other payments for 2013 - 2015, this rbls

The figures indicate that the regional budget has the highest tax revenues [4]. The results of collecting tax debts for 2013 - 2015 are shown in Table 1.

Table 1

Collecting tax debts for 2013 - 2015, this rbls

Indicators	2013	2014	2015
Charged amounts for requirements excluding revoked	2 840 542	3 064 471	1 889 960
Repaid for requirements	720 178	274 251	374 199
Presented amounts for collection order excluding revoked	2 946 426	2 657 883	633 967
Received from the payer's account without recourse to court	279 225	314 551	221 154
Ordered the seizure according to Article 77 of the Tax Code	2 753 346	3 272 861	1 275 684
Repaid after obtaining an order for seizure according to Article 77 of the Tax Code	0	0	121
Instituted enforcement proceedings for the recovery from the assets	2 423 975	3 930 578	843 145
Repaid as a result of enforcement actions according to Article 47 of the Tax Code	54 169	90 664	18 761
Initiated insolvency (bankruptcy) with the participation of the authorized agency	78 563	128 413	37 459
Received in the course of bankruptcy proceedings	9 205	6 251	6 810

Thus, we can conclude that from 2013 to 2015 the requirements for payment of taxes, penalties and fines were charged totaling 7 billion 800 million rubles. Taxpayers, who did not bring the situation to enforcement, paid 1 billion 370 million rubles, which is almost 18 % of all claims [5].

The overall efficiency in 2013 was 64 % , that is the highest value for the period. There was a reduction of efficiency in 2014 (up to 25.5 % , see Table 2). This is due to untimely fulfillment of liabilities by taxpayers and large amount of debts.

Table 2

Performance of the IFTS for 2013 - 2016, %

Indicators	2013	2014	2015	2016 (estimation)
The overall efficiency	64.17	25.46	39.05	44.97
The efficiency of the application of Article 47 of the Tax Code	3.02	6.19	7.65	7.81

The efficiency of the application of Article 47 of the Tax Code has a positive growth trend, indicating stable recovery of taxes, fines and penalties through other assets of taxpayers [6].

To improve the efficiency of tax debts settlement, it is proposed to increase the number of employees in the department of debts settlement and maintenance of bankruptcy procedures from 26 to 30 people by reducing the number of employees in the field audit department. To determine the effectiveness of the application of this measure, projected values of performance indicators for 2016 were calculated.

Thus, compared to 2015 the overall efficiency of debts repayment in projection period is to increase by 5.92 % , and the efficiency of the application of Article 47 by 0.16 % .

To sum it up, the increase in the number of employees up to 4 people will improve the quality of operation of the department, and the efficiency of tax debts settlement.

Список используемой литературы:

1. Aksenova N.V., Shepetovsky D.V., Mironova V.E., Stepura S.N., Pichugova I.L. Developing Student's Motivation to Learn Foreign Language in Tertiary Classroom and Beyond [Electronic resource] / N. V. Aksenova [et al.] // Mediterranean Journal of Social Sciences. - 2015. - Vol. 6, № 5. - P. 240 - 247.
2. Kobeleva E. P. Development of professional and linguistic competence of future economists at transport university: organization and the content of the process // The world of science, culture and education. - 2011. - № 3. - P. 103 - 106.
3. Kobeleva E.P., Matvienko E.N. Organization of synchronous and asynchronous selfstudying of students in the process of foreign language training in professional education. Bulletin of Nekrasov Kostroma State University. Series: Pedagogy. Psychology. Social work. Juvenology. Sociokinetics. - 2014. - №1. - P. 113 - 117.
4. The Federal Tax Service [official website]. URL: <http://www.nalog.ru/> (date of application: 26.05.2016).
5. Kunitsyn D. V. Tax administration / D.V. Kunitsyn, D. A. Chernenko. - Novosibirsk: SibAGS Publisher, 2010. - P. 189.
6. The Russian Tax Code (Part One) of 31.07.1998 N 146 - FL (ed. of 04.26.2016).

© Э.М. Муратова, 2016

САМОРЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ - ГЛАВНЫЙ ИТОГ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТА В ВУЗЕ

Самореализация личности - это процесс осмысления собственных психолого - наследственных особенностей, способностей, талантов, их совершенствование и развитие, а затем воплощение в выбранной студентом профессиональной деятельности.

Подготовка менеджеров социально - культурной деятельности осуществляется в Самарском государственном институте культуры по профилю менеджмент социально - культурной деятельности.

На основе миссии института, требований ФГОС подготовка данных специалистов осуществляется с позиций культурологического, компетентностного, личностно - деятельностного, практико - аргументированного, структурно - функционального подходов информационно - маркетингового анализа потребностей рынка.

Маркетинговые исследования необходимы на всех этапах производства и реализации услуг: от возникновения идеи, её воплощения вывода на рынок, изучение спроса, определения политики ценообразования, каналов распределения и способов стимулирования.

Осваивая курс обучения, студент оказывается перед выбором: создать свою социально - культурную организацию или написать резюме для руководителя функционирующей структуры.

Выбрав возможное направление собственной деятельности, студент обращается к новому понятию в рыночной экономике - самомаркетингу.

Самомаркетинг - это изучение и представление самого себя, своих возможностей как работника на рынке труда, создание представления о себе и создание интереса работодателя. Это программа реализации личности и достижения успеха своей организации.

Достижение модели компетенций менеджера по нашим исследованиям [2; с.108 - 109] включает следующие компетенции:

1. Работа с информацией: сбор и анализ, принятие решений, преобразование;
2. Достижение результатов: планирование, организация деятельности, анализ результатов;
3. Работа с людьми: управление, взаимодействие в команде, влияние;
4. Личное самосовершенствование: самодиагностика, профессиональный рост, инновационная мобильность.

Личный опыт специалист приобретает в процессах делового общения в котором возможны успешные решения или ошибочные, которые можно исправить [3; с.225 - 237].

Осмысление и переживание субъектами индивидуально - личностного, коллективного, общественного типов общения, отличающихся целями, задачами, приемами, технологиями,

предметами, способами общения формируют уровни их культуры, этики, особенности организации.

Самомаркетинг индивида позволяет выявить его личностный коммуникативный потенциал: умение слушать, задавать вопросы, степень мотивации, агрессии, наличие юмора, инновационности, креативности, критичности определяются с помощью тестов [2, с.26].

Путем деловой коммуникации, методики и технологии умения отрабатываются с помощью бесед, деловых совещаний, собраний, бесед, дискуссий, дебатов, пресс - конференций, переговоров, брифингов и презентаций.

Выработка умений и деловых навыков требует постоянного тренинга, упражнения в игровом моделировании, анализе конкретных ситуаций, инцидентов, деловых игр. Развитие творческого мышления приводит к знакомству с методами: генерирование идей, синектики, ассоциаций, мозгового штурма, записной книжки.

Признаками креативности в социально - культурной сфере считаются общественно - полезные результаты: изобретения, создание произведений искусства, создание привлекательного имиджа организации и собственного.

Позитивный настрой на дело, умеренная критика, преодоление проблем, высокая образованность и квалификация руководителя, специалиста вызывают уважение коллег и представителей внешней среды.

Список используемой литературы

1. Нюшенкова М.Л. Методология формирования предпринимательской культуры менеджера социально - культурной деятельности на основе компетентного подхода / М.Л.Нюшенкова: Монография - Самара: Изд.СНЦ РАН, 2008 - 200с.
2. Панфилова, А.П. Деловая компетенция в профессиональной деятельности: Учебное пособие - СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001, 496 с.
3. Шереметьев, К.П. Феноменальный интеллект. Искусство думать эффективно / К.П.Шереметьев. - Москва: Издательство "Э", 2015, - 368 - (Тайны мышления).

© М.Л.Нюшенкова

УДК 33

Т.О.Овчинникова

Студентка

КМПО РАНХиГС

Г. Москва, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье исследована организация безналичных расчетов в Российской Федерации, рассмотрены ее плюсы и минусы, проанализированы ее проблемы, на примере организации «Сетелем банк», предложены методы решения данных проблем и улучшения системы безналичных расчетов в организации.

Ключевые слова: Безналичные расчеты, электронные платежи, безналичные платежи, банк, денежные расчеты.

Безналичные расчеты — это платежи, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований [1, с.115].

Они имеют важное экономическое значение в ускорении движения средств, уменьшении массы наличных денег, снижении затрат обращения. Организация расчетов с использованием электронных платежей намного удобнее платежей наличными денежными знаками. Широкому использованию безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также интерес государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов [5].

Безналичные платежи в наше время, очень актуальны, поскольку позволяют экономить не только средства, но и большое количество времени. Безналичный расчет имеет большую популярность и в скором времени, возможно, вытеснит наличные деньги и бумажные носители из оборота.

В Российской Федерации электронные расчеты начали внедряться сразу в двух направлениях системы безналичных платежей: во взаимоотношениях коммерческих банков со своими клиентами и в межбанковских расчетах.

Рассмотрим организацию безналичных расчетов на примере ООО «Сетелем Банк».

«Сетелем Банк» был учрежден в 1992 году под наименованием «Коммерческий банк развития города Саратова «Тавис». В настоящее время Сбербанк владеет 79,2 % акций в капитале Сетелем Банка, BNP Paribas S. A. принадлежит 20,8 %.

Банк работает в 76 регионах РФ, количество сотрудников превышает 7,5 тыс. человек. Сетелем Банк является партнером таких розничных сетей, как «М. Видео», «Техносила», «Эльдорадо», «Снежная королева», «Кухни Мария», «Хофф», а также крупных автодилеров — Major, Genser, «Рольф», «Автомир», ГК «Авилон» и др. Сетелем Банк также выступает партнером ООО «Форд Соллерс Холдинг» в рамках программы Ford Credit. Предполагается, что в дополнение к собственным партнерским программам банка с автопроизводителями и автодилерами в Сетелем Банк будут переведены все партнерские программы, реализуемые Сбербанком [4].

Таблица 1

Финансово - экономическое состояние ООО «Сетелем Банк» за 2012 - 2015 г.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г	Темп роста, %
Процентные доходы	2974718	7124009	14662476	19077767	641,3
Процентные расходы	1220225	2617074	6700803	9388890	769,4
Денежные средства	7897	23580	66844	26973	341,6
Средства кредитных организаций в Центральном банке	815175	1175874	980453	1723789	211,5

Российской Федерации					
Чистая ссудная задолженность	25 330 641	59172873	103559166	94421602	372,8
Вклады физических лиц	1416260	3053697	5451995	5026811	354,9
Валюта баланса	27149968	62053782	106618483	94473390	348

На основе данных таблицы 1, мы можем сделать вывод, что банк с каждым годом развивается и расширяется.

Большую роль в развитии деятельности банка играют безналичные расчеты поскольку они ускоряют и упрощают многие операции, но банки опасаются полностью переходить на электронный документооборот и платежи, поскольку не получают поддержки и опасаются небезопасности безналичных платежей.

Развитие безналичных платежей является необходимым фактором движения к инновационной экономике. Необходимым шагом для развития электронных денег в национальном масштабе, является поддержка электронной формы платежей на уровне Государства [2,с.367].

Можно предложить следующие меры для улучшения внедрения безналичных расчетов в кредитные организации Российской Федерации, в том числе в ООО «Сетелем Банк»:

— разработать законопроекты, направленные на закрепление законодательной базы для различных типов электронных платежей: мобильных платежей, электронных денег и платежей через терминалы.

— составить рекомендации участникам рынка; утвердить правила работы между участниками рынка, имеющие комплексный характер: покупателями, продавцами, банками.

Максимальное внедрение электронных платежей и документооборота позволит отслеживать нелегальные продажи. Таким образом безналичные платежи повышают прозрачность Российской экономики и снижают операционные затраты банков.

Список использованной литературы:

1. Герасимова Е.Б. Банк и банковские операции. Учебник; КноРус - Москва, 2015. - 272 с.
2. Мартыненко.Н.Н. Банковские операции. Учебник; "Юрайт" – Москва, 2016. - 612 с.
3. Бобовникова.Т.Ю. Финансово - экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области)[текст]: // Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса, материалы всероссийской научно - практической конференции. Издательство: Курская государственная сельскохозяйственная академия.2007.стр.49 - 51.
4. «Сетелем Банк» - ООО «Сетелем Банк». [Электронные ресурсы] URL: <https://www.cetelem.ru/>
5. Положение ЦБ РФ от 29 июня 2012 г. № 384 - П «О платежной системе Банка России» / Правовая система КонсультантПлюс.

© Т.О.Овчинникова, 2016

Е.Н. Карякина

Старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория и управления»
ФГБОУ ВО Оренбургский государственный
аграрный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

Г.А. Пальниченко

Студент 1 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Оренбургский государственный
аграрный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: СПОСОБ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ИЛИ ВРЕМЕННОЕ ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ?

Экономика России сегодня переживает значительный кризис, который выражается в сокращении платежеспособного спроса и, как следствие, снижении уровня жизни и промышленного производства. Министерством экономического развития РФ прогнозируемо оценено, что в сложившейся ситуации падение ВВП по итогам 2016 г. составит 0,8 % . Ухудшает общее положение дел низкая цена на нефть (даже при наметившейся тенденции к росту), которая ослабляет национальную валюту. Все это привело к тому, что кризисные экономические явления стали носить структурный характер.

Этот факт проявился в состоянии бюджетной системы страны (основополагающей экономической системы России): доходы от налогоплательщиков практически всех категорий значительно снизились, а урезание расходов проводить более невозможно, так как это еще больше уменьшит платежеспособный спрос и приведет к росту социальной напряженности. Следовательно, большой дефицит бюджета неизбежен. Оставлять государственный бюджет несбалансированным нельзя, поэтому единственным выходом в этой ситуации остается привлечение заемных средств.

Долговая политика РФ в настоящее время заключается в сохранении (по возможности, уменьшении) внешнего государственного долга страны и привлечении заемных средств на внутреннем рынке. Это объясняется рисками сохраняющейся волатильности рубля: при значительном повышении курса иностранной валюты внешний государственный долг может одновременно возрасти примерно в той же пропорции. Такая ситуация несет угрозу экономической безопасности страны.

Таким образом, внутренний государственный долг становится чуть ли не единственным способом поддержания в краткосрочном периоде стабильности в экономике.

По состоянию на текущий момент, Правительством РФ составлен график платежей до 2036 г. по государственному внутреннему долгу, существующему на сегодняшний день.

Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации по состоянию на 01.05.2016 г. составил 7 299 486,9 млн. руб., в том числе государственные гарантии Российской Федерации в валюте Российской Федерации: 1 521 458,2 млн. руб. [1]

Динамику изменения и долговую нагрузку государственного внутреннего долга Российской Федерации за 2013 – 2016 гг. рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб. за 2013 – 2016 гг.

Отчетная дата	Объем государственного долга всего	в т. ч. государственные гарантии РФ в валюте РФ	Валовый внутренний продукт РФ	Долговая нагрузка, % (2 / 4*100 %)
01.01.2013	4 977,898	906,638	66 926,9	7,438
01.01.2014	5 722,239	1 289,854	71 055,4	8,053
01.01.2015	7 241,169	1 765,456	77 893,1	9,296
01.01.2016	7 307,611	1 734,516	80 412,5	9,088
01.05.2016	7 299,487	1 521,458	73 979,5*	9,867

*сокращение на 0,8 % к предыдущему году по прогнозу Минэкономразвития РФ

По данным таблицы можно увидеть, что за период с 01.01.2013 г. по 01.05.2016 г. объем государственного внутреннего долга увеличился на 2 321,589 млрд. руб., то есть темп прироста составил 46,6 %, что иллюстрирует проводимую долговую политику. Динамика долговой нагрузки также имеет негативную тенденцию роста, однако чуть меньшую, чем рост объема долга (темп прироста – 32,7 %). Это объясняется темпами роста ВВП, которые в 2013 – 2016 гг. нивелировали темпы роста объема долга, однако, учитывая негативные прогнозы по ВВП в 2016 г., можно ожидать резкое увеличение темпов роста долговой нагрузки.

Помимо покрытия дефицита бюджета государство использует внутренний государственный долг как инструмент монетарной политики. Так, размещая займы среди различных групп инвесторов, государство регулирует денежное обращение. Учитывая, что государственные долговые ценные бумаги высоко котируются на финансовом рынке и объем их выпуска в стоимостном выражении значителен, мобилизуя средства определенных групп инвесторов, государство изменяет структуру платежеспособного спроса. Это происходит за счет того, что сейчас «львиная» доля расходов государственного бюджета направлена на зарплаты работников бюджетной сферы. В сложившейся экономической ситуации подобная стратегия единственная оправданная с социальной точки зрения. Однако это проявляет сущность данных мер как способа решения проблемы в текущий момент.

Также, выступая на финансовом рынке в качестве заемщика, государство увеличивает спрос на заемные средства и тем самым способствует росту цены кредита. Чем выше спрос государства, тем выше при прочих равных условиях уровень ссудного процента, тем более дорогим становится кредит [3, с. 67]. Этот механизм в совокупности с высокой ключевой ставкой играет роль сдерживающего антиинфляционного фактора.

Несмотря на то, что проводимая Россией долговая политика решает текущие проблемы, в долгосрочной перспективе она приводит к еще большим трудностям. Рост государственного долга носит депрессивный характер и оказывает прямое воздействие на замедление роста ВВП. Это обусловлено необходимостью осуществления выплат по долгу,

что ведет к «оттягиванию» части финансовых ресурсов от инвестиционных проектов и от социально - экономических государственных программ.

Также перекладывается ответственность по уплате задолженности на будущие поколения, тем самым становясь причиной ухудшения экономического положения страны в будущем [2, с. 123].

Таким образом, можно сделать вывод, что использование внутреннего государственного долга на настоящий момент является единственным инструментом балансирования государственного бюджета в условиях нестабильной экономической конъюнктуры. Это отчасти также объясняется наличием «запаса прочности» долговой устойчивости. Но обусловленность данных мер ближним горизонтом не только не решает фундаментальные экономические проблемы, но и вносит свою негативную лепту, отложенную во времени. Поэтому выходом из кризиса может быть только реформирование структуры экономической системы, что в части долговой политики выражается в направлении заимствованных средств на инвестиции в реальный сектор.

Список использованной литературы:

1. Государственный долг Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Москва. – 2016. – URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/index.php (дата обращения: 17.05.2016).
2. Иванова М.А., Маловичко А.Ю. Управление государственным долгом России // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – № 10. – С. 122–124.
3. Романова Е.В., Ковалев Д.В. Влияние долговой нагрузки на российскую экономику // Economics. – 2016. – № 1 (10). – С. 65–69.

© Г.А. Пальниченко, 2016

УДК 338

Р.Г.Пестова

Магистрант

Институт экономики и управления, УГАТУ

Г. Уфа, Российская Федерация

SMM - ПРОДВИЖЕНИЕ

Сегодня Интернет – часть повседневной жизни, изменившая образ жизни современного человека. Получение информации, общение в социальных сетях, чтение блогов, форумов – некоторые возможности Интернета. По данным internetworldstats.com, треть населения Земли являются пользователями Интернета, каждый день в мире становится на 8 Интернет - пользователей больше [5]. Ежедневно возрастает роль социальных сетей. Например, Facebook занимает третье место в мире по посещаемости [2]. С новыми тенденциями увеличивается и роль Интернет - маркетинга как эффективного инструмента продвижения.

Относительно новое явление Интернет - маркетинга – SMM, которое будет рассмотрено в данной статье.

В Википедии дается следующее определение SMM - процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы. Это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес - задач [4].

Согласившись с данным определением, под SMM - продвижением будем понимать систему привлечения аудитории к фирме, бренду, продукту посредством социальных платформ. SMM направлен на популяризацию компании, бренда, продукта, влияет на спрос и сбыт.

SMM помогает информировать существующих и потенциальных потребителей о новых товарах, услугах, может служить площадкой для сбора отзывов, зачастую бывает направлен на то, чтобы представители целевой аудитории переходили на сайт, иногда помогает найти сотрудников и т.д.

При продвижении в социальных сетях необходимо выстроить стратегию, которая состоит из нескольких этапов [1]:

1) Определение целей и задач: повышение лояльности потребителей, увеличение охвата аудитории, стимулирование продаж и другие. Необходимо помнить, что цели должны быть конкретными, измеримыми, актуальными, определенными во времени, достижимыми. Например, увеличение числа переходов из социальной сети Вконтакте на корпоративный сайт до 65 в сутки.

2) Определение целевой аудитории, потребностей потребителей, а значит информации, в которой они нуждаются и платформ, которыми они пользуются.

3) Определение тактики общения с аудиторией, которая также включает в себя назначение ответственных за контент и выбор визуальных элементов бренда, которые будут использоваться в SMM - кампаниях.

4) Создание контента. На наш взгляд, эффективным будет актуальный, уникальный контент, отражающий специфику компании, продуктов, бренда. Считаем, что контент на разных площадках должен быть разным.

5) Оптимизация контента, необходимая для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем.

6) Конверсия пользователей, включающая указание контактных данных компании, а также стимулирование пользователей оставлять свои контактные данные.

7) Общение и обратная связь. В социальных сетях необходимо участвовать в дискуссиях, отвечать на вопросы потребителей и т.д.

8) Контроль за проведением SMM - кампании. Необходимо отслеживать метрики социальных сетей (количество новых подписчиков; подписчиков, поделившихся новостью; отметок «мне нравится»), трафик (переходы на сайт, конверсия), бизнес - показатели (число продаж).

Считается, что продвижение в социальных сетях точно воздействует на целевую аудиторию, позволяет выбрать площадку продвижения, затрагивающую в наименьшей степени незаинтересованных лиц [3].

Таким образом, SMM – эффективный способ привлечения аудитории. Необходимо системно подходить к разработке стратегии присутствия в социальных сетях, которая в

конечном итоге позволит определить цели продвижения в социальных сетях, понять целевую аудиторию, выбрать социальные платформы, воздействовать на клиентов через правильно выстроенные коммуникации, что в конечном итоге будет способствовать достижению стратегических и тактических целей компании в общем.

Список использованной литературы:

- 1) Как построить SMM - стратегию: пошаговый план продвижения в социальных сетях [Электронный ресурс] URL <http://texterra.ru/blog/kak-postroit-smm-strategiyu-poshagovuyu-plan-prodvizheniya-v-sotsialnykh-setyakh.html> (дата обращения 03.06.2016)
- 2) Поведение потребителей в социальных сетях [Электронный ресурс] URL ingate.ru (дата обращения 03.06.2016)
- 3) SMM (CMM) — продвижение в социальных медиа [Электронный ресурс] URL <https://blogun.ru/smm-prodvizhenie> (дата обращения 03.06.2016)
- 4) Social Media Marketing [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Social_media_marketing (дата обращения 03.06.2016)
- 5) 75 фактов об Интернет - маркетинге [Электронный ресурс] URL ingate.ru (дата обращения 03.06.2016)

© П.Г. Пестова, 2016

УДК 338

Е. Н. Карякина

Старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория и управления»
Оренбургский государственный аграрный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

А.А. Попова

Студентка 1 курса экономического факультета
Оренбургский государственный аграрный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В СТАНОВЛЕНИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Инновационный путь развития является единственным способом перехода страны на постиндустриальный этап.

Решение проблем интенсификации процесса становления в Российской Федерации инновационной экономики, ее интеграции в мировую постиндустриальную систему является довольно насущным для дальнейшего успешного развития страны.

Конкурентоспособность страны на внутреннем и внешнем рынках, устойчивый экономический рост зависят от множества факторов, важнейшим из которых являются интеллектуальные ресурсы, на основе которых и происходит процесс генерации инноваций.

Российская экономика обладает достаточным инновационным потенциалом - факторами и условиями, способствующими развитию инновационной экономики. Наличие системы образования, сохранение и развитие науки фундаментального и прикладного характера, потенциал уникальных технологий, высокий научный и образовательный потенциал России свидетельствуют о том, что в целом наша страна имеет потенциальную возможность развивать инновационные технологии для осуществления технических достижений. Указанные возможности могут оставаться нереализованными, если не поддерживать их средствами государственного регулирования и не развивать институциональную среду, необходимую для успешного развития постиндустриализма и новой экономики.

В России определена инновационная стратегия, главной задачей которой является формирование сбалансированного сектора исследований, разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Но переход России на инновационную модель развития сопряжен не только с многочисленными проблемами экономического характера, но и законодательными, кадровыми и психологическими сложностями. Для того, чтобы экономика России могла перейти на новый уровень, необходимо осуществить комплексную работу, охватывающую сферу образования, научную деятельность, менеджмент и производство, которая требует взаимодействия государства с обществом. [1, с. 21].

Осуществление государственной инновационной политики осуществляется с помощью специализированных ведомственных органов, таких как Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России, Федеральное агентство по науке и инновациям РФ, Российская академия наук, Министерство образования и науки РФ, Межведомственная комиссия по научно - инновационной политике и др. Российской академией наук сделан прогноз научно - технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.). Однако инновационной политике в России не хватает системности, а специализированным ведомственным органам - полномочий. Проведение «точечной» модернизации отдельных составляющих институциональной среды приводит к активизации ряда депрессивных, дестабилизирующих факторов, определяющих качество инвестиционно - инновационного направления развития экономических субъектов.

В настоящее время институты играют важную роль в развитии рыночных отношений, поскольку с их помощью происходит координирование интересов всех экономических агентов. Необходимым условием сбалансированного развития экономики являются формирование и эффективное функционирование институтов в целом. Формирование и эффективное функционирование институтов является необходимым условием сбалансированности воспроизводственного процесса, поскольку сокращает объем трансформационных издержек для предпринимателей и общества в целом. Институты постоянно воспроизводят социальные, правовые, экономические и другие отношения, которые и структурируют общественную жизнь [2, с. 17 - 18].

Институциональная инфраструктура, обеспечивающая доступ всем участникам инновационного процесса на всех его стадиях к необходимым ресурсам, активизирует

кооперацию науки и бизнеса, способствует процессу производства и коммерциализации инноваций.

Весомую роль в процессе перехода страны на инновационный путь развития играет институт образования. Его значимость заключается в том, что он обеспечивает потребности инновационной экономики в высокопрофессиональных специалистах, и все инновационные институты кадрами. Обладая огромным интеллектуальным богатством, Россия имеет надежную основу инновационных преобразований. Так, 87 % россиян имеют среднее и высшее образование, в то время как в Германии - 78 % , в Великобритании - 76 % , в Испании - 30 % [3].

Для улучшения института образования государство должно проводить активную политику по изменению структуры подготовки специалистов, и поддерживать приоритетных для инновационного развития страны направлений, увеличивая доли бюджетных мест на данные направления, а так же другими способами.

Эффективное производство инноваций невозможно без надлежащего функционирования еще одного института, института государства, где главными требованиями являются: правовое обеспечение получения инновационного дохода, защита интеллектуальной собственности, определение основных понятий инновационной экономики. Отсутствие специальных законов, регулирующих процесс инновационного производства, является ограничением в развитии новой экономики. Следует разрабатывать нормативно - правовые акты, регулирующие инновационный процесс, с целью совершенствования правовой защиты интересов его участников и обеспечения гарантий их правомерного поведения.

Финансирование и стимулирование выступают также институтами инновационной экономики, определяя способы формирования финансовых ресурсов для целей инновационного процесса, главными механизмами которого являются кредитование, формирование собственного капитала, формирование затрат на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности. Создание венчурных фондов как инвестиционных компаний, работающих исключительно с инновационными предприятиями и проектами, имеет важное значение в спасении от полного исчезновения ряда ведущих отечественных научных школ. Кроме венчурных фондов, можно говорить о существовании финансирования инновационного производства частными лицами. В России это движение только зарождается, в то время как в развитых постиндустриальных странах инвестируемые ими капиталы превышают в 3040 раз вложения венчурных фондов.

Налогообложение выступает одним из главных институтов новой экономики. В странах западной Европы широко практикуется снижение налоговых ставок для инновационного бизнеса, введение налоговых льгот при осуществлении инноваций, метод ускоренной амортизации стоимости научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы. В нашей стране институт налогообложения на сегодняшний день сохраняет неадекватность намеченным изменениям курса развития экономики. Так, например, предприятия, осуществляющие наукоемкое инновационное производство, и без того ограничены в средствах, еще и обременены значительными налоговыми платежами. Очевидно, следует модернизировать российскую налоговую систему в отношении инновационных предприятий в целях стимулирования инновационного производства.

Так же в качестве отдельного выделяют институт фирмы. С этим можно согласиться, так как инновации необходимы для обеспечения конкурентоспособности и роста организации, инновационная фирма становится проводником между наукой и рынком. Инновационный бизнес в России развит слабо. Ориентация предпринимателей на получение быстрой прибыли ведет к тому, что экономика нашей страны продолжает оставаться сырьевой, а не инновационной. Применяемые инновации имеют вид технологий, покупаемых на Западе в качестве образцов для копирования. Указанные проблемы выступают также ограничением на сегодняшний день в развитии инновационной экономики. Решением этой проблемы в процессе становления инновационной экономики может стать государственно - частное партнерство.

Исследуя факторы, способствующие становлению и развитию новой экономики необходимо выделить в качестве нового института рыночной экономики институт мотивации человеческого капитала. Именно человек, являющийся носителем человеческого капитала, является генератором инноваций. Однако без мотивации данный процесс будет невозможен [4, с.368].

Развитие в Российской Федерации направлено на постиндустриальный уровень. Но становление России постиндустриальной страной невозможно без устранения следующих основных проблем: инвестирование в систему образования, в производство высоких технологий, изменение национального богатства на интеллектуальный капитал. Информация должна стать главным производственным ресурсом государства.

Список использованной литературы:

1. Адгамова Л.Р. Инновационный путь развития экономики России: проблемы и способы их решения // Л.Р. Адгамова. – Science Time, 2015. С. 15 - 21
2. Снарская, А.В. Роль институциональных структур в развитии экономики // А.В. Снарская. - Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, 2015. С. 17 - 22
3. <http://www.gks.ru> (дата обращения: 24.04.16)
4. Кудиш, А.С. Постиндустриальная экономика: ее особенности и перспективы развития // А. С. Кудиш, Ю.Ю Швец. - Новое слово в науке: перспективы развития, 2015. С. 367 - 369.

© А.А. Попова, 2016

УДК 65.01

Н.Ю. Портнова

Магистрант, Факультет менеджмента
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им.Г.В.Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ И МЕТОДЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

АННОТАЦИЯ:

В данной статье рассмотрено понятие сопротивления персонала, формы этого сопротивления. Подробно рассмотрены причины его возникновения на предприятиях, а так

же описаны методы, способные помочь преодолеть или минимизировать сопротивление персонала нововведениям.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Сопротивление персонала, организационные изменения, сопротивление нововведениям.

В современном мире каждому предприятию, чтобы держаться на плаву, необходимо своевременно вносить коррективы в свою работу, подстраиваясь под постоянно изменяющиеся условия внешней среды.

Изменения – крайне трудный и болезненный процесс, и, чем более глубокие изменения происходят в организации, тем больше становится вероятность сопротивления им персонала. Таким образом, в обязанность любого современного менеджера входит управление этим сопротивлением.

Наиболее точное определение понятию сопротивление персонала дано в учебнике «Социология организаций» автора Фролова С.С.: «Сопротивление персонала – это любые действия персонала направленные на задержку или противодействие организационным изменениям в предприятии» [2, с. 12]. Отсутствие такого сопротивления в ответ на изменения – крайне редкое явление.

Сопротивление может носить как открытый, так и скрытый характер. Открытое сопротивление характеризуется активной деятельностью персонала – возмущением, жалобами, забастовками, акциями протеста и т.п. В таком случае намного легче понять, чем недоволен персонал, какие конкретные действия его не устраивают. Когда же сопротивление скрытое, или пассивное, то оно выражается в виде равнодушия к изменениям, снижения производительности или желания работника перейти на другую работу. Зачастую сложно бывает понять, что именно не нравится персоналу в нововведении.

Существует три типа сопротивления персонала: индивидуальное, групповое и организационное. Причинами индивидуального сопротивления могут быть:

- Страх. Это может быть страх потери работы, уменьшения заработной платы, потери льгот и привилегий, страх потери имиджа или авторитета (особенно для менеджеров и руководителей).
- Недостаточность информации. Недостаток информации может привести к следующим ситуациям:
 - Сотрудники просто не понимают, зачем нужны изменения;
 - Сотрудники не считают эти изменения необходимыми;
 - Не имеют представления об «общей картине» изменений в предприятии.
- Ограниченность сотрудника. Сотрудник может не желать менять свои привычки, осваивать новые методы работы.

Индивидуальное сопротивление может перерасти в групповое, причинами которого могут быть:

- Нарушение установившихся взаимоотношений между сотрудниками;
- Угроза балансу сложившейся власти, а так же авторитет коллег;
- Нежелание меняться внутри коллектива;
- Эффект инерции, чувство привязанности к группе и др.

Следующий тип – организационный. Причинами такого сопротивления могут являться:

- Неготовность коллектива к изменениям – чаще всего это морально - психологическое неприятие нововведений;
- Неудачный прошлый опыт внедрения изменений;
- Непланомерное вовлечение персонала;
- Несоответствие изменений стратегии предприятия, его структуре, либо корпоративной культуре;
- Разобщенность внешней и внутренней политики предприятия и др.

Сопротивление персонала нововведениям может привести к снижению производительности, увеличению затрат времени и средств необходимых для введения нововведения, увеличению социальной напряженности на предприятии, и возникновению конфликта внутри предприятия, к снижению авторитета руководителя и, как в итоге, к полному провалу введения инновации.

Для того чтобы этого не допустить, предприятие должно бороться с сопротивлением персонала, для этого существует несколько методов, которые могут помочь менеджеру справиться со стоящей перед ним проблемой:

1. Информирование. Люди должны понять, в чем конкретно суть изменений, зачем и чего следует от них ожидать. Информация должна быть как можно более полной, объективной и четкой, а так же, содержать всю необходимую информацию о выгоды этих нововведений для тех работников, кого это может затронуть.

2. Вовлечение персонала. Следует вовлекать в происходящие изменения как можно большую часть лояльно настроенного персонала, а так же, стараться всеми возможными способами привлечь лидеров неформальных групп.

3. Помощь и поддержка. Менеджер, по мере своих сил, должен минимизировать своему персоналу неудобства от нововведений, а так же снизить все тяготы изменений: помочь с переподготовкой, дополнительным отдыхом, трудоустройством.

4. Переговоры и соглашения. Когда сопротивление персонала становится слишком сильным, одно из наиболее эффективных средств – добиться компромисса между сотрудниками и руководством путем обсуждения и выявления общих целей и ориентиров.

5. Обеспечение дополнительного стимула. Можно попытаться мотивировать сотрудников материальной выгодой. Однако стимул может быть не только финансовым – можно временно «заморозить» сокращение штатов сотрудников и т.п.

6. Методы принуждения. Когда другие способы не работают, можно попробовать и более жесткие меры – надавить на определенных сотрудников, принять административные меры – санкции, кадровые перестановки, а так же, увольнения. Однако такие меры следует применять только в крайнем случае.

Изменения не должны быть большой неожиданностью для персонала, а так же, нельзя их начинать в то время, когда в коллективе напряженная обстановка. В общем, стоит отметить, что сопротивление персонала лучше стараться предотвращать, чем избавляться позже от последствий.

Список использованной литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. - 358 с.
2. Фролов С.С. Социология организаций: учебник. – М.: Гардарики, 2001. - 384 с.

© Н. Ю. Портнова, 2016

В.Н. Проскурин

студент финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Е.В. Стрижова

старший преподаватель
кафедры иностранных языков №4
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ASPECTS OF THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE WORLD ECONOMY

Nowadays, one of the most important features of the modern economy is its significant influence on globalization process. This is reflected above all in the socio - political integration and harmonization of various aspects of public life, strengthening national economies by strengthening international economic cooperation, the global division of labor, the migration of both the money and human and production resources, standardization of legislation, the convergence of the different standards of economic activity. In recent years, the governments of most developed and developing countries strive to create integration associations, excellent in scope and significance, which shall take all efforts to eliminate various barriers in the movement of goods, services, capital and labour. However, the increasing globalization of the world economy has negative consequences, which are considered in the article.

The process of globalization has affected nearly every aspect of modern life. For example, some U.S. citizens may not be able to locate Beijing, the capital of China, on a map, but they certainly purchase an overwhelming number of goods manufactured there. According to a 2012 Federal Reserve Bank of San Francisco report, approximately 35.6 % of all clothing and shoes sold in the United States were actually manufactured in China, compared to just 3.4 % made domestically.

Most economists agree that globalization provides a net benefit to national economies around the world, by making markets more efficient, increasing competition, spreading wealth more equally around the world. However, the public tends to assume that the costs associated with globalization exceed the benefits, especially during a short period of time, which has caused problems.

Some of the benefits of globalization include three components: foreign direct investment, technological innovation, economies of scale. Foreign direct investment tends to increase at a much greater rate than the growth in world trade, helping boost technology transfer, industrial restructuring, and the growth of global companies. Increased competition from globalization helps stimulate new technology development, particularly with the growth in foreign direct investment, which helps improve economic output by making processes more efficient. Globalization enables large companies to realize economies of scale that reduce costs and prices, which in turn supports further economic growth, although this can hurt many small businesses attempting to compete domestically.

Financial and industrial globalization is increasing substantially and is creating new opportunities for both industrialized and developing countries. In this connection, it is necessary to

consider the main advantages and disadvantages of globalization for the world economy in general and for the average consumer.

More efficient markets. Every economy strives for efficient markets. Actually, the sign of an efficient market is where there is an equilibrium between how much buyers are willing to pay for a good or service and what good or service sellers are willing to sell. If you can improve the way, you produce a good or service by doing things such as outsourcing certain processes or buying from an overseas supplier that offers discounts, you can then afford to lower your selling price, which results in increased demand and affordability. Even if businesses do not lower prices, they can make additional profits and then reallocate that excess profit into increasing wages, investing or even creating more expansion projects.

Access to new markets. Globalization leads to freer trade between countries. This is one of its largest benefits to developing economics. Industries see trade barriers fall and have access to a much wider international market. The growth allows companies to develop new technologies and produce new products and services. In addition, globalization gives birth to new markets based on industrial productions across the world. This in turn, widens the access to a diverse variety of foreign commodities for consumption of the customers, owing to the marketing strategies undertaken by different corporations.

Increased competition. Anytime have multiple producers competing for a hold of the economy that is a good sign for consumers, as the quality of goods and services often goes up as a result. With more competitors to fight over market share, each company has to improve their goods or services or create more value for their customers. This means better products and sometimes lower prices, which is always a good thing for buyers.

Some of the risks of globalization include:

Interdependence. Globalization leads to interdependence between nations, which could cause regional or global instabilities. Developing economies, as a rule, strongly depend on economic problems of such leaders of the world economy, as the as the US and China.

Tariffs and other forms of protectionism. The 2008 economic crisis led many politicians to question the merits of globalization. Since then, global capital flows fell from \$11 trillion in 2007 to a third of that figure in 2014. While some of that may be cyclical in nature, many countries implemented tariffs and other forms of protectionism designed to contain risk in their financial systems and make crises less damaging, although this comes at the cost of forgoing the benefits.

In the Unites States and European Union, new banking regulations were introduced that limited capital flows in order to reduce the risk of contagion. Tariffs have also been put into place to protect domestic industries seen as vital, such as the 127 % U.S. tariff on Chinese paper clips or Japan's 778 % tariff on imported rice. In developing countries, these figures are even worse, with Brazil's tariffs being some four times higher than America's and three times higher than China's.

Dependence on the rate of world currencies. The financial crisis of 2008 was characterized by the growth of the instability leading currencies - the Euro and the US dollar, which caused a number of negative consequences for the global economy and for regions and industries, and partly again made the world to think about the necessity of radical reform of the international monetary and financial system. The longstanding dominance of the US dollar has a negative impact on the situation in the global economy in view of its close correlation with economic problems in the United States.

Thus, the process of globalization and its impact on the global economy is highly controversial. With the undeniable benefits for business, consumers and national economies, globalization nevertheless conceals a number of serious problems associated with the loss of many weak economies of their identity and independence. All this, of course, requires further analysis and consideration of the impact of globalization on the world economy.

Список использованной литературы:

1. <http://www.economywatch.com/economics-theory/globalization/effects.html>
2. <http://oilprice.com/Finance/the-Economy/12-Negative-Aspects-of-Globalization.html>
3. <http://smallbusiness.chron.com/effects-economic-globalization-developing-countries-3906.html>
4. <http://www.economist.com/news/leaders/21587785-gated-globe>
5. Эффективные способы повышения интереса у студентов не лингвистических вузов к изучению иностранных языков. // Никова М.А., Лобанова Е.И., Ласковец М.А., Стрижова Е.В. / Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 7 - 8. с. 62 - 64.
6. Technology support for teaching majors at the university. // Androsova I.G., Gerasimenko T.L., Lobanova E.I., Nisilevich A.B., Strizhova E.V. / Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 6. с. 3 - 6.

© В.Н. Проскурин, 2016

УДК 65.01

Пруссова М.М.

магистрант

Факультет менеджмента

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им.Г.В.Плеханова»

г. Москва, Российская Федерация

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

Оптимизация управления позволяет ликвидировать проблемы, возникающие в бизнес - процессах компании, улучшить режим деятельности и повысить производительность персонала.

Под оптимизацией управления понимается установление и выбор максимально подходящих решений. Этот процесс включает такие задачи:

1. Оптимизируется готовая система функционирования. При этом изучается и улучшается предприятие, возникшее в результате прохождения всех этапов его формирования но, не учитывая их. Чаще всего такая задача находит свое отражение в управлении деятельностью организации или в общественных экономических отношениях. К примеру, для решения задачи по выведению готового товара на рынок применяется специальный метод, который позволяет изучить все возможные способы этого и выбрать

оптимальное поведение. Выбирается лучший вариант самого порядка формирования структуры предприятия.

2. Оценивается стадийное развитие управления, не учитывая полученный итог. Такого рода задача возникает в технической либо сфере технологий. При этом используются методы Понтрягина, Беллмана и другие. Целью оптимизации процессов управления выступает качественная деятельность предприятия, полное выполнение возложенных на него требований и получение итогов, с целью которых оно создавалось.

Этапы оптимизации управления:

1. На первом уровне необходимо четко представить тот результат, который желаем достичь.
2. Далее распределяются полномочия путем наделения прав и обязанностей, оптимизирования самой деятельности и улучшение структуры.
3. Преобразуется информационно - техническое и статистическое обеспечение.
4. Следующий этап - это оптимизация организационных процессов управления: создание программы, распределение контрольных функций.
5. Нормирование условий работы предприятия.
6. Установление стимулов, мотиваций персонала.
7. Оптимизация управления проектами по совершенствованию и развитию организации.
8. Выбор наиболее эффективного пользования ресурсов: средств, информации, иных активов.

4 метода оптимизации управления

Методами оптимизации управления выступают методы, которые чаще всего применяются предпринимателями на практике в связи с их удобностью и простотой. Использование их позволяет обеспечить оптимизацию всей системы управления, улучшив качество деятельности предприятия.

1. **Математическое моделирование.** Такому методу характерно принятие решения, связанного с деятельностью управления на основании статистических данных, которые выступают как формальные. С его помощью характеризуется количественный анализ поставленного вопроса и подбирается наиболее подходящий вариант ответа.

Основными этапами при использовании данного метода выступают:

- Определение задачи;
- Установление конкретного норматива, что может проявляться как определенное число, при этом отображать объем требований, возложенных на результаты в связи с поставленной задачей;
- Установление количественных величин, которые могут варьироваться, влияя на результат эффективности работы;
- Формирование модели;
- Вычисление модели математическими формулами;
- Проверка путем эксперимента либо логики модели и ее результатов; Составление правил использования результатов.

2. **Методы экспертных оценок** используется в случае невозможности применения предыдущего метода. Он хорош в постановке и решении вопросов при принятии решения по управлению профессионалами, наделенными необходимой базой знаний, для построения собственных теорий и заключений. По результатам такого исследования составляется официальный документ, которые закрепляет все этапы, что были пройдены, и результат. Структура этого документа состоит из вводной части, где закрепляется лицо, время, место и причины проведения исследования. Основная часть описывает то, что

подпадает под объект, а также методы и что было получено в итоге. А в заключении указываются ответы на поставленные вопросы экспертам.

3. **Метод мозгового штурма**, который применяется в особых случаях с минимальным количеством информации и ограниченными сроками для решения вопроса. В таком случае приглашаются лица, наделенные определенным количеством знаний в данной сфере, с целью проведения общего обсуждения и принятия наиболее подходящего решения. При этом существуют такие требования: все наделены правом голоса, но должны его использовать в порядке очереди; идея решения вопроса должна быть новой; запрещаются негативные высказывания относительно чужого мнения; предложенные идеи имеют свое закрепление. Это наиболее быстрый способ решения поставленного вопроса. Типичным этому методу выступает мнение жюри, по которому приглашаются различные специалисты, которые в процессе своей деятельности между собой взаимодействуют. Он позволяет путем оценки различных мнений, теорий и взглядов, производить новые идеи, с помощью которых возможно оптимизировать производство.

4. **Теория игр** – это метод оптимизации управления, который позволяет свободно действовать предприятию в условиях конкуренции, моделируя обстоятельства, при которых принятое решение влияет на конкурентов. Например, предприниматель ставит определенные условия на рынке, но оказывается, что они в соотношении с условиями конкурентов выступают невыгодными, поэтому он делает вывод не осуществлять такие действия. Все выше перечисленные методы могут применяться как самостоятельно каждый, так и в комплексе. Выбор того или иного метода оптимизации управления прямо зависит от поставленной задачи.

Использованная литература:

1. Лютенс Ф. Организационное поведение: Пер. с англ. 7 - го изд. – М: ИНФРА - М. 1999. - XXVIII, 692 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 702 с.

© Прусова М.М., 2016г

УДК 65.01

М.М.Прусова

магистрант

Факультет менеджмента

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им.Г.В.Плеханова»

г. Москва, Российская Федерация

«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ДВИЖЕНИЯ»

Для того, чтобы справиться с растущей неопределенностью большинство компаний пытаются улучшить прогнозирование и маневренность. Проблема заключается в том, что при быстром изменении внешних условий, прогнозы становятся устаревшими после их выдвижения, а сохранение маневренности в такой ситуации требует больших затрат.

Потенциально более эффективный подход заключается в использовании "стратегических движений" в качестве инструмента против неопределенности. Подобно тому, как

финансовые опционы могут оградить инвесторов от риска и помочь им получить прибыль от колебаний ценных бумаг и товарных рынках, стратегические движения могут защитить компании и дать им возможность процветать в следующих условиях: перемещение конкурентов, достижения в области технологий, рост новых рынков, резкие колебания спроса и другие сюрпризы.

Поскольку они требуют меньше трат и легко отходят на второй план в случае, если тенденции окажутся неблагоприятными, стратегические варианты могут сэкономить деньги в долгосрочной перспективе. Не менее важно, они помогают компаниям учиться и строить свой опыт, пытаясь ухватить ценные возможности, которые они в противном случае могли бы пропустить.

Временные организации

Временная организация может помочь компании проверить то, как компания будет реагировать на угрозы конкурентов, оценить новую стратегию или концепцию, изучить совместное предприятие, или заработать на мимолетной возможности, не нарушая деятельность существующего бизнеса. Временные организации позволяют избежать массовых увольнений, если новое предприятие терпит неудачу.

Разведочные Приобретения

При меньших приобретениях, цена ошибки ниже и интеграция идет более быстрыми темпами. Многие компании используют небольшие сделки только для того, чтобы расширяться в новых регионах, но немногие используют их как способ изучения новых предприятий. Наилучшим подходом является концентрация внимания на дополнительных рынках, где компания может использовать свои текущие силы и возможности.

Если приобретения малы, но являются важными для достижения высоко поставленных целей, есть возможность избежать ловушек слияний. Это дает возможность для обучения, тестирования стратегии перед переходом. Тогда неудача пройдет относительно безболезненно. Тем не менее, если новые приобретения смогут помочь компании закрепиться в новой области, она обеспечит основу для того, чтобы приобрести более взаимодополняющие предприятия и стать лидером на рынке.

Одноразовые заводы

В предприятиях, где норма прибыли высока, первопроходцы захватывают преимущество, или если стоимость сырья велика, относительно небольшие "одноразовые" фабрики являются хорошей альтернативой. Они могут предложить лучший способ иметь дело с неизвестными игроками нового рынка и обеспечить ранние данные о затратах, мощности и ассортименте продукции, информирующие о тенденциях постоянных заводов.

Конечно, компании могут также использовать аутсорсинг для достижения гибкости производства. Фирмы могут даже купить опцион, чтобы увеличить сумму, которую получает создатель контракта. Но когда компания имеет собственную технологию производства или процесс, которые могут дать ему конкурентное преимущество, одноразовый завод является реальной альтернативой.

Проблемы исполнения

Несмотря на то, что не будут стратегические движения не могут помочь любой ситуации, опыт компаний свидетельствует о том, что это мощные инструменты и могут быть использованы гораздо чаще. Но в большинстве организаций их проще распознать и спроектировать, чем реализовать, в основном из-за сопротивления управления. Три фактора объясняют эту нерешительность.

Во-первых, более высокие краткосрочные затраты легче вычислить, чем долгосрочные выгоды. Без равной ясности в отношении долгосрочных выгод, как компания может оправдать вариант? Обзор прошлых инвестиций может помочь руководителям преодолеть такую реакцию. Как далеко были прежние оценки от результатов? Каковы были затраты на недооцененные проекты? Каковы были капитальные затраты на переоценку спроса? Если затраты на неточные прогнозы были высокими, управление, вероятно, захочет двигаться дальше.

Во-вторых, «стратегические движения» часто требуют того, что компании не хватает и задача построения этих новых навыков может быть сложной.

Наконец, в прогнозировании культуры трудно выйти за рамки. Прогнозирование выстраивается глубоко в пути, где работают менеджеры. Большинство организаций «планируют» неопределенности путем создания сценариев с высокой, средней и низкой вероятностью. Чаще всего они берут на себя средний курс. В то время как, конечно, компаниям необходимо признать свои ограничения. «Стратегических движения» позволяют руководству тратить меньше времени и ресурсов на попытки предвидеть непредсказуемое будущее и больше времени на понимание роста стоимости возможностей и рисков, и как они могут быть смягчены. Если организации могут себе представить, как высоко-, средне-, и низко-результаты могут быть получены с помощью одного подхода (например, одноразовых или модульных заводов), стратегические движения станут более популярными.

Три фактора смещают компании в сторону бездействия или состояние "подождать и посмотреть", которое не может быть в долгосрочных интересах компании. Во многих ситуациях, компании, которые находят менее рискованные стратегии, чтобы получить опыт и информацию о рынке и строить отношения, смогут перехитрить их более осторожных и менее творческих соперников.

Но переход к организации, которая может взять на себя инициативу, несмотря на неопределенность требует действий на нескольких фронтах. Лидеры должны внедрить варианты в их регулярные стратегические диалоги с бизнес-единицами и функциональными руководителями. Оценка критических неизвестных и разработка ответов на них нуждаются в создании и развитии отдела, где все эти начинания и должны быть интегрированы в стратегии развития.

Использованная литература :

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 702 с.
2. Дафт Р.Л. Менеджмент. – СПб.: Изд-во Питер, 2000. – 832 с.
3. <http://hbr-russia.ru/> - официальный сайт Журнала Гарвард бизнес ревью

© Пруссова М.М., 2016 г.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Миграционные потоки и миграции приобрели глобальный характер на равне с информационными, экологическими, торговыми процессами и явлениями. Системный характер жизни общества объясняет влияние этих процессов друг на друга. На сегодняшний день государства уделяют все больше внимания проблеме миграции. Когда взаимозависимость национальных экономик становится все более тесной, возрастает значение трудовой миграции.

Трудовая миграция представляет собой совокупность территориальных перемещений людей, связанных с занятостью и поисками работы. Она может быть вызвана не только желанием изменить место работы, но и стремлением улучшить жилищные условия, отношением к экологическим, социокультурным, природно - климатическим условиям. Различают два вида трудовой миграции: внутреннюю и международную. Первая происходит на территории одного государства, в Российской Федерации она регулируется Трудовым законодательством, правительственными постановлениями, инструкциями по вопросам переселений, перевода работников на другую работу. Вторая трудовая миграция связана с переездом людей на постоянное место жительства из одной страны в другую. Этот тип миграции носит постоянный характер и регулируется Конвенцией о защите прав всех трудящихся, которая определяет термин «трудящийся - мигрант» как лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого он или она не является. Можно выделить несколько причин, по которым большинство трудящихся - мигрантов выезжают в другую страну:

- Временная миграция для трудоустройства на определенный срок. Разрешается въезд мигрантов для выполнения работ в рамках определенного проекта, вплоть до его завершения, а также для заполнения сезонных рабочих мест.

- Миграция на определенный промежуток времени для всех видов занятости. Обычно это относится к приглашенным работникам для заполнения вакантных рабочих мест.

- Миграция с целью постоянного проживания. Въезд высококвалифицированных работников, лиц, мигрирующих с целью воссоединения с семьей, и беженцев. [1, с. 359]

Многие государства положительно относятся к приезду специалистов из других стран. Например, в США разрабатывают системы, позволяющие мигрантам относительно легко получать временные визы, если их запрашивает местный работодатель. В России на сегодняшний день насчитывается около 10 млн. мигрантов, 4 млн. из них находятся в стране нелегально.

Одной из наиболее острых проблем нашей страны является демографическая проблема. В качестве положительных последствий притока населения в Россию из ближнего зарубежья исследователи отмечают, прежде всего, смягчение демографического кризиса в

стране. Компенсировать убыль населения в результате депопуляции помогает миграционный приток из бывших республик СССР. [2, с.240] Трудовые мигранты зачастую заполняют низкооплачиваемые вакансии, не требующие высокой квалификации, заполняя отрасли экономики, где ощущается нехватка рабочей силы. Нередко трудовые мигранты заполняют такие места, которые не престижны среди российского населения и не востребованы. Эффективность и качество труда иностранной рабочей силы достаточно высоки, что способствует развитию сферы услуг и в целом положительно сказывается на качестве жизни всего населения. Обосновывая задачи демографической политики в современной России в области миграции и расселения, российские специалисты выступают за необходимость продуманной миграционной политики, не закрывающей двери для желательной по демографическим соображениям иммиграции, но и не открывающей их слишком широко и бесконтрольно. Происходит поиск «наиболее предпочтительных контингентов мигрантов», которые способны интегрировать в этнокультурную среду, а также привлечение мигрантов, не создающих угрозу национальной безопасности государства. [3, с.240] Согласно исследованиям Всемирного банка, Россия занимает второе место в мире по числу мигрантов (после США). В связи с этим в России было отмечено снижение банкротств предприятий, был простимулирован рост инвестиций в строительство, развивались новые виды бизнеса. В то же время приток иностранной рабочей силы создаёт определенные проблемы. Нелегальная миграция является одной из причин коррупции и приводит к росту преступности. Настоящей проблемой стала неуплата нелегальными мигрантами налогов и их неучтенные денежные переводы. В последнее время в России наблюдается прирост постоянного населения и сокращается приток трудовых мигрантов. В первую очередь сокращается неофициальное использование иностранной рабочей силы. Это стало следствием введения нового закона о запрете въезда в страну злостных нарушителей миграционного режима. Таким образом, в 2015 году был закрыт въезд для 1 млн. 350 тыс. иностранных граждан. Вместе со снижением трудовых мигрантов в стране снизилось количество нарушений порядка данной категории граждан на 14 % . [4, с.503]

Приобретая ярко выраженный этносоциальный и этнополитический характер, миграция вносит коррективы в жизнь местного населения, влияет на проводимую государством политику, таким образом, имея явные социальные последствия. Явление трудовой миграции естественно для настоящего времени, поскольку человек стремится улучшить свои жилищные условия и социальное положение. Но постоянные переезды отнимают много сил, поэтому не могут не сказываться на здоровье человека. У мигрантов накапливается усталость, это приводит к снижению эффективности трудовой деятельности. Трудовая миграция является причиной нарушения внутрисемейных связей, приводит к формальному отношению родителей к воспитанию детей, и нередко становится причиной разводов.

Таким образом, рост мобильности трудовых ресурсов повышает важность миграционных исследований, заставляет государства задумываться о влиянии миграции на экономический рост, уровень занятости и оплаты труда, а также на общественное развитие в целом.

Список использованной литературы:

1. Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации / О.Т. Богомолов. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2014 г.
2. Падалкина Л. С., Клочков В. В., Тарасова С. В. Мировая экономика / Л. С. Падалкина, В. В. Клочков, С. В. Тарасова. — М. : ТК Велби, Изд - во Проспект, 2011 г.
3. Николаева И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения / И.П. Николаева. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2013 г.
4. Кудров В.М. Мировая экономика / В.М. Кудров. – М.: Издательство Юстицинформ, 2012 г.

© Е.А. Рогозина, 2016

УДК 330

Т.В. Ромашкин

К.э.н, доцент

Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского
Г. Саратов, Российская Федерация

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ – ВЕКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

На современном этапе, вектор достижения высокого качества и престижа российского образования играет важную роль в развитии страны. С этой целью была необходима модернизация российского высшего образования в соответствии с принципами Болонского процесса. Болонская система образования предполагает двухуровневую систему образования (бакалавр, магистр) [1]. Данные уровни подразумевают отдельные государственные образовательные стандарты и самостоятельную итоговую аттестацию. Бакалавриат является первым уровнем, срок обучения в котором составляет 4 года. Достоинствами данного уровня является принятие диплома об окончании бакалавриата европейскими работодателями, возможность трудоустройства за рубежом. Бакалавриат предусматривает подготовку сотрудников, которые смогут занять должности, для которой квалификационными требованиями предусмотрено высшее профессиональное образование. Магистратура - второй уровень. Нормативный срок обучения в магистратуре на базе бакалавриата составляет 2 года. Здесь происходит более узкая и глубокая специализация студента. Магистратура готовит высококвалифицированных специалистов, способных к решению наиболее сложных задач профессиональной деятельности, а также научно - исследовательской деятельности и самостоятельной аналитической работе. Не так давно в России высшее образование получали по другой системе: все высшие учебные заведения давали студенту знания по программе специалитета. Обучение длилось 5 - 6 лет, по окончании которого студент мог продолжить обучение в магистратуре либо аспирантуре. Невольно задаемся вопросом, что же лучше, обучаться по программе бакалавриата / магистратуры или получить диплом специалиста? Следует отметить, что

среди преимуществ двухуровневой системы образования можно выделить то, что, закончив бакалавриат по одному направлению, можно продолжить учебу в магистратуре по другому направлению (а так же и в другом вузе), тем самым повысив свою квалификацию и расширив уровень собственных интересов. Еще одним преимуществом стоит отметить, как уже говорилось, признание дипломов бакалавров и магистров за рубежом. Существует возможность закончить бакалавриат в России и продолжить обучение в магистратуре в другой стране. В свою очередь, что касается специалитета, возникают трудности с получением работы за границей, поскольку такой формы обучения в европейских странах нет. Недостатком европейской системы образования является то, что она, можно сказать, является «новинкой» и пока трудно оценить ее на рынке труда. Работодатели часто сомневаются, принимать ли на работу бакалавров, которые, по их мнению, уступают в уровне квалификации специалистам. Данный момент не лишен основания, поскольку подготовка специалистов занимает 5 лет, и уместить все предметы в программу бакалавриата довольно трудно, поэтому выпускники - специалисты получают более основательные знания. Еще одной немало важной проблемой является малое количество бюджетных мест в магистратуре. Не каждый студент может позволить себе оплату коммерческой основы, что затрудняет возможность в продолжении учебы. Плюсом является то, что законодательно разрешен перерыв в учебе, что позволяет отложить поступление в магистратуру на определенное время, чтобы была возможность устроиться на работу и накопить достаточную сумму. Различия между специалистом и магистром заключается в том, что первых готовят по профессии в конкретной отрасли, а магистров – для работы в науке.

Важно отметить тот факт, что в России двухуровневая система образования пока не доведена до совершенства. Проанализировав все материалы по данному вопросу, можно понять, что необходимо корректировать пути развития системы образования в нашей стране. Высшее образование в России стремится к совершенствованию, что является положительным фактором развития общества, но для этого необходимо учитывать все возможные проблемы и находить пути их решения, а именно: увеличить финансирование образования; предоставить больше бюджетных мест; составить наиболее подходящую программу бакалавра и специалиста и т.д. Устранение данных проблем может привести к перспективе дальнейшего развития системы образования и одобрения со стороны общества.

Рассматривая систему образования, нельзя не затронуть вопрос о системе обучения и профессиональной подготовки работников для предприятий бизнеса.

Ведь, современное предпринимательство, являясь одной из важнейших движущих сил инновационного развития, играет все более определяющую роль в обновлении отечественной экономики. От степени участия в этой целенаправленной деятельности малого и среднего бизнеса, его активности и инициативы во многом зависит благополучие и процветание нашей страны [2].

Наиболее сложной оказывается ситуация в дополнительном профессиональном образовании и среднем – в соответствующие образовательные учреждения поступают те абитуриенты, которые не смогли поступить в вузы. Учреждения среднего профессионального образования (ГОУ СПО) с продолжительными программами обучения (3 - 4 года) имеют слабую связь с рынками труда и не мотивируют учащихся к

профессиональной карьере. Колледжи и профессиональные лицеи стремительно теряют спрос со стороны работодателей, что обусловлено в первую очередь низкой социализацией его выпускников – результатом комплектования «по остаточному принципу». Возникла и углубляется диспропорция на рынке труда. Квалифицированные рабочие стали «дефицитом», при этом «система образования» не может «поставить» на рынок необходимых работников. С другой стороны, растет «навес людей с дипломом о высшем образовании». Это выпускники с развитыми социальными навыками и большими запросами, но низким профессиональным уровнем.

Частные образовательные учреждения за весь период новейшей истории России до сегодняшнего момента успели создать современную производственную базу и сформировать команду преподавателей – практиков для подготовки квалифицированных работников. Однако во многих аспектах частные образовательные учреждения остаются в стороне от образовательных процессов, хотя в своей эффективности и уровне подготовки специалистов значительно превосходят государственные образовательные учреждения, такие как колледжи и техникумы. Заинтересованность ЧОУ в качественном повышении уровня образования профессиональных кадров продиктована, в том числе, и активной гражданской позицией, его социальной ответственностью.

Уже сегодня весьма ощутимо сказывается «дефицит» квалифицированных работников – токарей, слесарей, строителей и т.д., спустя всего лишь десятилетие мы можем оказаться страной, где строить, ремонтировать, оказывать услуги будут все, кто угодно, кроме наших собственных специалистов. Поэтому государству уже сегодня необходимо предпринимать меры не только по компании популяризации рабочих профессий, но и по поддержке частных образовательных учреждений, ведь в современных условиях молодежь обязана получать такое профессиональное образование, которое будет позволять ей относительно просто осваивать новейшие профессии в будущем, образно говоря, профессиональное образование обязано стать конвертируемым.

С вопросами финансирования учебных заведений, связаны такие проблемы профессионального образования в России, как плата за обучение в учебных заведениях. С одной стороны получение платного образования это положительный момент, так как дает возможность получить образование многим желающим лицам, с другой стороны это и отрицательный момент, так как не все студенты имеют возможность заплатить за образование.

В качестве иллюстрации всего вышесказанного можно привести пример с государственным субсидированием частных детских садов. Да, прежде чем эти меры были приняты, прошел не один год, но ведь насколько проще стало множеству родителей при наличии возможности выбора между государственным и частным детским садом, с учетом того, что большинство регионов России недостаточно оснащены государственными детскими садами. России недостаточно оснащены государственными детскими садами. Наблюдается значительный прогресс в сокращении очередей в государственные детские сады, на что изначально и была направлена данная программа субсидирования.

По аналогии предлагается разработать и внедрить программу государственной поддержки по предоставлению субсидий частным образовательным учреждениям в форме НКО на возмещение части затрат на организацию образовательных процессов в сфере профессиональной подготовки кадров. Это позволит значительно снизить стоимость

обучения в ЧОУ за счет снижения себестоимости образовательного процесса, ведь при выборе места обучения студенты и их родители зачастую ориентируются не на качество получаемого образования, а на его стоимость.

Также необходимо наладить процессы взаимодействия между государственными и частными образовательными учреждениями по направлению повышения общего уровня подготовки студентов техникумов и колледжей. Ведь образовательный процесс в сфере профессиональной подготовки кадров предполагает прохождение практики на оборудовании, которое отвечает требованиям современных производств, чего техникумы и колледжи зачастую предоставить не могут в силу устаревшей материально – технической базы. Поэтому наиболее остро стоит вопрос о том, какой уровень знаний получают выпускники государственных образовательных учреждений. ЧОУ готовы предоставлять свои производственные базы для обучения и прохождения практики студентами.

Еще одна инициатива, которую хотели бы предложить частные образовательные учреждения, заключается в возрождении учебно - производственных комбинатов в старших классах общеобразовательных школ. В силу очень высокой подвижности конъюнктуры рыночной экономики практически каждому человеку приходится поменять место работы в среднем на протяжении трудовой жизни 5 - 6 раз: в ходе научно - технического прогресса одни профессии отмирают, другие возникают или модифицируются. Поэтому, чем раньше молодой человек сможет получить определенные профессиональные навыки, тем проще ему будет определиться с дальнейшим направлением образования и тем успешнее он будет на рынке труда. Тем более что производственная база для теоретической и практической части образовательного процесса ЧОУ уже наработана.

На уровне регионов недостаточно развиты процессы популяризации рабочих профессий и инженерных специальностей среди молодежи. Сегодня в России наблюдается острейший дефицит в отношении рабочих специальностей, требующих высокой квалификации. Быть рабочим в определенный момент постсоветской истории России стало непрестижно. Результат виден невооруженным глазом. Почти повсеместная нехватка рабочих кадров создает серьезные проблемы для большинства промышленных предприятий, средний возраст работников приближается к пенсионному. Для того чтобы решить проблему, необходим постоянный и компетентный диалог заинтересованных сторон – работодателей и профессиональных образовательных учреждений. Кроме того, рабочие профессии нуждаются в качественной рекламе. Поэтому перед государством стоит задача создать новый имидж рабочих профессий как основы благополучия России, донести до целевых групп информацию о том, что данная профессия имеет немало положительных характеристик и ее получение может стать более выгодным, чем получение высшего образования.

Одним из мероприятий в рамках создания нового имиджа рабочих профессий могла бы стать Выставка достижений, где профессионалы в той или иной области демонстрировали свои профессиональные возможности и достижения. Одновременно выставка могла бы стать и крупнейшей в регионе кадровой ярмаркой для работодателей. Подробнее мероприятие предлагается проводить ежегодно в каждом регионе России.

Несмотря на то, что частные образовательные учреждения, как и государственные, получают лицензию в министерстве образования, которое в дальнейшем контролирует их работу, дальнейшее взаимодействие с органами исполнительной власти оставляет желать

лучшего. Руководителей государственных образовательных учреждений с определенной периодичностью собирают на совещания, ведется информационная и разъяснительная работа. ЧОУ же вынуждены следить за открытыми источниками информации, зачастую получая разъяснения в той или иной сфере посредством письменного обращения в министерство. Поэтому общим положением со стороны руководителей частных образовательных учреждений являются налаживание процесса взаимодействия с региональными министерствами образования в сфере доведения различной информации.

Все выше перечисленные проблемы высшего и профессионального образования в России требуют комплексного, целенаправленного решения. Для решения этих проблем необходимы совместные усилия государства и общества.

Список использованной литературы

1. См.: <http://fb.ru/article/3378/bolonskaya-sistema-obrazovaniya/>
2. Ромашкин Т.В. Кластерная активность российского общества. В книге: Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов. Материалы международной научно - практической конференции. Редакционная коллегия: Н.С. Яшин, Т.С. Мельникова, С.Ю. Седова, А.А. Сытник. 2015. С. 173 - 175.

© Т.В Ромашкин, 2016

УДК 33

Рыбасова М.В.

к.п.н, доцент

Пилипенко О.А.

студентка 3 курса

Северо - Кавказский федеральный университет
Россия, г.Ставрополь

ПЕРСПЕКТИВЫ ПАРТНЕРСТВА И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАН БРИКС

За прошедшие годы изменился социально - экономический образ мирового хозяйства, состав развитых и развивающихся стран, распалась мировая социалистическая система. Не является секретом то, что Россия является самым большим государством в мире. Однако, в условиях нестабильной экономической обстановки и санкций со стороны ЕС эта самая большая страна в мире находится в крайне нестабильном положении. И все же по оценкам экспертов РФ была отнесена к группе стран с наиболее перспективными экономиками, условно названными БРИК. Позже эта условная группа превратилась в реальный союз стран – БРИКС. Сегодня БРИКС представляет собой содружество пяти стран (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР) с высокими темпами экономического роста. Для оценки экономического положения стран БРИКС можно обратиться к прогнозу МВФ в отношении стран - участниц, данные которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Прогноз МВФ в отношении годовых темпов прироста ВВП (%)
стран БРИКС [2]

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	6,4	8,2	8,6	5,3	- 7,8	4,0	4,3	3,4	1,3	0,6	- 3,0	- 1,0
Бразилия	3,2	4,0	6,1	5,2	- 0,3	7,6	2,7	0,8	2,5	0,1	0,3	1,5
Индия	9,3	9,3	9,8	3,9	8,2	9,6	7,7	4,0	5,0	5,8	6,3	6,5
Китай	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,8	7,7	7,4	6,8	6,3
ЮАР	5,3	5,6	5,6	3,6	- 1,7	2,8	3,5	2,5	2,2	1,4	2,1	2,5
Мир в целом	4,8	5,0	4,9	2,2	- 0,4	5,0	3,7	2,9	2,9	3,3	3,5	3,7

Исходя из представленного материала, можно сказать, что, не смотря на замедление прироста ВВП в 2012 - 2014 годах, группа БРИКС вносит значительный вклад в динамику мировой экономики. Ведь даже по прогнозам МВФ суммарный прирост ВВП значительно превышает средний показатель по миру на 2016 год. Необходимо отметить, что большинство стран - участниц планирует долгосрочную реструктуризацию своих экономик. Например, 12 - й пятилетний план Китая рассчитан на изменения в модели экономического роста. Согласно чему, экономика страны будет ориентирована не столько на увеличение экспорта, сколько на быстрый рост потребительского спроса внутри страны. Другие страны, а точнее Россия, Индия и Бразилия, планируют повысить внимание к инновационной сфере, для поднятия конкурентоспособности на мировом рынке.

Естественно данные преобразования должны изменить статус стран БРИКС на мировой арене. Хотя и на сегодняшний день страны - участницы, являясь крупными индустриальными державами, занимают места в первой десятке промышленных стран мира. Если обратиться с данным таблицы 2, то можно заметить, что по уровню промышленности Китай занимает 2 место в мире (после США), Индия находится на 5 - м месте, Россия на 9 - м, Бразилия на 10 - м месте, и только ЮАР пока заметно отстает от них [4].

Таблица 2 – Оценка и прогноз экспертов МВФ доли стран в мировом ВВП(%) [2]

	1990	2000	2005	2010	2014	2019
БРИКС в целом,		18,8	22,1	27,4	30,1	32,7
в том числе:						
Бразилия	3,7	3,1	3,0	3,1	2,9	2,7
Россия	-	3,2	3,5	3,5	3,3	3,0
Индия	3,8	4,4	5,1	6,3	6,8	7,7
Китай	4,1	7,4	9,8	13,8	16,5	18,7
ЮАР	0,9	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
США	22,5	21,2	19,8	17,1	16,3	15,4
Еврозона в целом,	27,2	23,5	21,5	18,8	16,9	15,3
в том числе Германия	6,0	4,8	4,1	3,6	3,4	3,0
Япония	8,9	8,3	5,8	4,9	4,5	3,8
Мир в целом	100	100	100	100	100	100

Согласно таблице 3, доля Китая во вкладе стран БРИКС в общемировые экономические показатели значительно превышает вклад других стран.

Таблица 3 – Страны БРИКС в общемировых экономических показателях на 2014 г. (в %) [1]

	Включая Китай	Без Китая
Доля в мировом валовом продукте	21,1	8,8
Доля в мировом промышленном производстве	30,7	8,3
Доля в мировом производстве зерновых	>41	>17
Доля в международной торговле	17,4	6,3
Доля в международных валютных резервах	44,2	11,5

Из цифр, приведенных в таблице 3, можно отметить, что Китай является безусловным лидером по размерам промышленного производства среди стран БРИКС. Если проанализировать состояние рынка, то станет понятно, что он занимает первое место в мире по выпуску более чем 30 различных видов промышленной продукции. Столь же велика его роль в экспорте продукции, не говоря уже о достижениях Китая в космосе, о его амбициозной программе развития атомной энергетики. Кроме того, экономика страны изобилует немалым количеством «узких мест», особенно в области топливно - энергетического сектора.

Из данной группы стран за Китаем следует Индия, чей производственный сектор превосходит добывающий. Не смотря на то, что Индия не занимает первого места в мире ни по одному промышленному показателю, нельзя недооценивать ее экономическую мощь. Ориентация на создание научно - технической базы превратило Индию в мощную державу. Сегодня это страна, обладающая ядерным оружием, способная выводить на орбиту искусственные спутники, и разрабатывающая суперкомпьютеры. Можно так же добавить, что Индия, как и Китай, приняла программу развития атомной энергетики, но она, как и Китай, продолжает удовлетворять свои потребности в нефти на $\frac{2}{3}$ за счет импорта [3].

Следующей стоит рассмотреть Россию. Не смотря на экономической кризис 90 - х годов прошлого столетия, промышленность России за постсоветское время испытала значительный прогресс. Сейчас производство страны имеет преимущественно топливно - сырьевой характер. Страна имеет сильную позицию на мировом рынке нефти, природного газа и никеля. Очень сильна позиция России в базовых отраслях обрабатывающей промышленности «нижнего этажа». Здесь в качестве примеров можно привести черную и цветную металлургию. Кроме того крайне развитой является сфера энергоэнергетики. Однако позиция в промышленной и химической сфере не так высоки, что позволяет аналитикам делать выводы о деиндустриализации России. По их мнению, основой дальнейшего развития должна стать индустриализация, необходимость новых

высокотехнологичных производств. Многие российские эксперты предлагают добиться достаточного уровня развития высокотехнологичных производств за счет рассекречивания технологий оборонно - промышленного комплекса, по их оценкам, это даст увеличение уровня производства в 70 % [4].

Если рассматривать Бразилию, то особое внимание стоит уделить добывающей промышленности. Из отраслей обрабатывающей промышленности «нижнего этажа» она попадает в первую пятерку стран, в сфере обрабатывающей промышленности «верхнего этажа» ее позиции оказываются тоже достаточно прочными. Мировым лидером Бразилия стала также в производстве альтернативного топлива, не говоря уже о производстве сахара - сырца.

Наиболее скромное место в союзе занимает Южная Африка. Однако в некоторых отраслях добывающей промышленности она оказывается достаточно заметной на мировой арене. На все же, эта страна достаточно сильно отстает от содружества по основным показателям обрабатывающей промышленности.

Таким образом, настоящее положение стран - участниц союза крайне перспективно. Однако мнение экспертов по отношению к БРИКС неоднозначно. С одной стороны, бытует мнение, что стремление изменить расположение сил на мировой арене и ослабить власть доллара, гарантирует союзу блестящее будущее. С другой стороны, разница экономического развития стран - участниц может привести к неравномерности распределения сил внутри, а так же созданию диктатуры сильнейших, что послужит причиной распада. И хотя обе теории имеют свои подтверждения, стоит обратить внимание на распределения приоритетов экспертов, относительно их географического происхождения. Неравномерное распределение предпочтений со стороны Европейских и Азиатских экспертов заставляет усомниться в их объективности.

Если же оценивать экономическое состояние стран - участниц и факторов, влияющих на развитие данного союза, то можно прийти к выводу, что подобно многим союзам ранее у БРИКС есть 5 моделей вероятного поведения, это [1]:

- Распад - подразумевает то, что одна или несколько стран покинут союз, вызывая глобальные изменения общей структуры;
- Формальное существование - предполагает остановку в развитии и существование только формально, на основе дипломатических отношений;
- Инерционное существование - отсутствие развития, продолжение сотрудничества исключительно на существующем уровне;
- Укрепление - плавное и незначительное расширенное взаимодействия стран, поддержание существующих программ;
- Межцивилизационный статус - предусматривает трансформацию в международную организацию, развитие всех возможных граней сотрудничества, создание общей институциональной базы.

На самом деле, для каждого из вариантов у БРИКС достаточно ресурсов и причин. Выбор одного пути зависит только от решения представителей данных стран.

На наш взгляд, наиболее вероятным является четвертый сценарий, где БРИКС выступает, как альянс реформаторов международной финансово - экономической структуры. Следующей по вероятности является «инерционный» сценарий. Далее в

порядке убывания следует второй сценарий «формальное существование». Затем сценарий «межцивилизационного статуса» и не менее вероятным является сценарий «распада».

Список использованной литературы

1. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. - СПб: Академия, 2013. 432 с.
2. Давыдов В.М., Бобровников А.В. БРИКС - объединение нового типа в условиях глобализации // Партнерство цивилизаций. № 1 - 2. (2014). С. 182 - 190.
3. Хейфец Б. А. (2013). Дорожная карта инвестиционного сотрудничества стран БРИКС // МЭиМО. № 6. С. 19 - 28.
4. Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Комплексный системный анализ, математическое моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС: Предварительные результаты. - М.: Краснодар, 2014. С. 190.

© Рыбасова М.В., Пилипенко О.А. 2016

УДК336

В.Д.Рыбкина

КМПО РАНХиГС

г. Москва, Российская Федерация

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОКРАЩЕНИЮ РИСКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ В СИСТЕМЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Целью статьи является рассмотрение возможных рисков при операциях с платежными картами в системе безналичных расчетов Российской Федерации. В статье описаны теоретические основы возможных рисков при операциях с платежными картами. Показаны виды платежных карт и их классификация. Предложены мероприятия по сокращению рисков при операциях с платежными картами в системе безналичных расчетов Российской Федерации.

Безналичный оборот— это движение стоимости без участия наличных денег путем перечисления денежных средств по счетам кредитных учреждений, а также с соблюдением обоюдных условий.

Банковская или платежная карта— представляет собой пластиковую карту, которая привязанная к одному или нескольким расчётным счетам в банке.

Мошенничество — хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

ПОС - терминал — это электронное программно - техническое устройство для приема к оплате платежных карт, оно может принимать карты с чипом, магнитной полосой и бесконтактные карты, а также другие устройства, имеющие бесконтактное сопряжение.

Безналичные расчеты подразумевают неотъемлемое участие финансовых посредников - банков и других кредитных учреждений, которые специализируются на осуществлении данных расчетов.

Организаторами межбанковских переводов могут быть не только банковские клиенты, но и сами банки [1].

Значимым предметом межбанковского платежа считаются платежные карты. Однако никак не нужно выпускать из виду то, что карта считается только инструментом безналичной платежной системы, а главная сущность заключается в организации системы безналичных расчетов, основанной на целях эмиссии [3].

Цели выпуска банковской карточки могут быть разнообразны. К примеру: осуществление более быстрых и удобных для клиентов расчетов, сокращение объема используемой в расчетах наличности. Привлечение новых и сохранение имеющихся клиентов, разгрузка офиса банка или компании от наплыва клиентов - престиж и реклама своей компании банка на пластиковых карточках.

Платежные карты можно классифицировать:

1. Дебетовые;
2. Кредитные;
3. С разрешенным овердрафтом;
4. Предоплаченные карты.

Через карточные счета ежедневно проходят миллионные суммы оборотов, на них сосредоточены немалые остатки денежных средств, что дает хорошую возможность мошенникам нажиться на гражданах, которые не особо практично умеют обращаться с пластиком карточками [2].

Тем не менее ведение такой системы хранения и оборота наличности не предотвращает совершение преступлений в этой сфере, и с течением времени стали выявляться факты мошенничества с банковскими картами. Ежедневно в Российской Федерации фиксируются сотни случаев неправомерного завладения денежными средствами граждан. Распространено мошенничество с банковскими картами многих крупных и мелких финансовых коммерческих организаций [5].

Таблица 1

«Рекомендации, как уберечься от мошенников и различных видов махинаций»

1	Никогда, никому, ни за что и не под каким предлогом не сообщайте какие - либо данные своей пластиковой карты по телефону.
2	Рассчитываясь пластиковой картой или снимая с нее деньги через ПИОС - терминал, ни при каких обстоятельствах не выпускайте ее из вида, и следите за тем, чтобы сотрудник, совершающий операцию, не вел себя подозрительно.
3	Если вы получите внезапное оповещение о пополнении счета вскоре после звонков на неизвестные номера или с неизвестных номеров – немедленно заблокируйте все свои пластиковые карты, привязанные к этому телефонному номеру, позвонив на горячие линии банков, номера которых указаны на самих картах.
4	Перед тем, как вставить карту в банкомат, убедитесь, что на картоприемнике нет каких - либо дополнительных устройств.

5	Храните свою карту в недоступном для окружающих месте.
6	Храните банковскую карту отдельно от ее ПИН - кода.
7	Рекомендуется использовать разные карты для хранения средств и для оплаты
8	Не передавайте карту другому лицу, за исключением продавца (кассира) [4].

Список использованной литературы:

Источники:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161 - ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О национальной платежной системе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) Статья 9. Порядок использования электронных средств платежа.

Литература:

2. Бобовникова, Т.Ю. Финансово - экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий (на материалах Курской области): Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса. Материалы всероссийской научно - практической конференции. Издательство: Курская государственная сельскохозяйственная академия. 2007.

3. Третьяк В. Безопасность системы обслуживания пластиковых карточек. Банковские системы и оборудование. 2014.

Интернет - ресурсы:

4. Мошенничество с банковскими картами [Электронный ресурс] URL:http://www.plus-bank.ru/about/pressroom/abc_client/bankovskie-karty/desyat-sposobov-moshennichestva-s-bankovskoy-karto/

5. Мошенничество с банковскими картами. Чего следует опасаться? [Электронный ресурс] URL:http://sovetnik.consultant.ru/moshennichestvo/moshennichestvo_s_bankovskimi_kartami_chego_sleduet_opasatsya

© В.Д.Рыбкина

УДК 336.647 / .648

А.Ф.Садрыева, Н.Р.Абелгузин

Научный руководитель: Абелгузин Н.Р.

К.э.н., доцент кафедры «Финансы и налогообложение»

Института экономики финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Ключевым элементом международных валютных отношений считается валютный курс как измеритель стоимостного содержания валют. Он представляет собой денежную единицу одной страны, выраженное в денежной единице другой страны, установленное их покупательной способностью. Валютный курс необходим для международных валютных, расчетных, кредитно - финансовых операций. К примеру, экспортер меняет вырученную

инострannую валюту на валюту своей страны, так как валюты других стран не обращаются в качестве денежного средства на территории данного государства. Импортёр в свою очередь приобретает иностранную валюту, чтобы оплатить за товар, купленный за границей. [3]

Центральный банк опираясь на то из чего состоит экономика страны повышает валютный курс или старается его снизить. Экономика в целом состоит из стран экспортёров и стран импортёров. Страны импортёры живут за счёт других, т.е. они приобретают товары других государств для своего внутреннего рынка. Это в основном развивающиеся страны. В таких странах Центральный банк старается держать валюту в более дорогой по отношению к тем странам откуда эти товары приходят. Это необходимо для того чтобы населению было проще приобретать импортные товары. Экономика стран экспортёров держится на том что они экспортируют товары. В этом случае Центральный банк стремится держать свою валюту низкой и дешевой, чтобы товары данной страны обходились дешевле и лучше продавались. В случае этого экономика их будет процветать.

Типичным процессом для экономики большинства стран является валютные колебания. При этом на курс обмена валют влияют соотношения спроса и предложения, инфляция, разница в процентных ставках, экономические показатели и другие. В связи с тем, что эти факторы находятся в постоянном движении, курсы валют меняются соответственно.

Валютный курс должен быть не слишком высоким и не слишком низким, чтобы обеспечивалось устойчивое развитие экономики. Снижение курса национальной валюты как правило выгодно экспортёрам, так как они получают экспортную премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты допустим доллара на подешевевшую валюту внутри страны. При этом экспортёры стремятся увеличить прибыль при помощи расширения вывоза товаров по ценам ниже среднмировых.

Импортёрам это невыгодно, так как им дороже обходится покупка валюты цены договора. При падении курса национальной валюты снижается реальный долг, но увеличивается внешняя задолженность в иностранной валюте, приобретение которой обходится дороже.

Повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам оказывает противоположное влияние на международные экономические отношения. Последствия колебаний валютного курса зависят от валютно - экономического и экспортного потенциалов страны, ее позиций в мировом хозяйстве. [2]

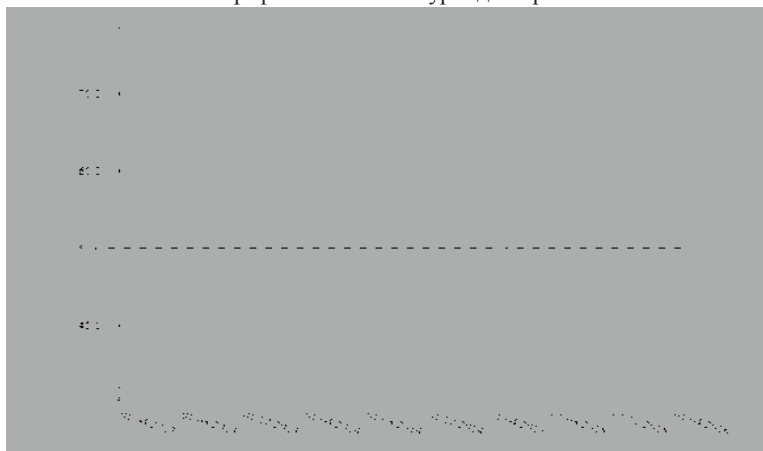
Для российской экономики и жизни каждого россиянина большое влияние оказывает курс американской валюты.

В последнее время российский валютный рынок терпит скачок курса валют доллара, который в свою очередь вызывает панику у российских граждан, и приводит к росту спроса на национальную валюту США среди населения России. В последнее время, когда в стране началось падение стоимости российского рубля, население старалось накопить долларов, вызывая спрос на них и ослабляя еще больше свою национальную денежную единицу.

В начале 2013 - 2014 годов курс валюты доллара составил от 31,3169 до 34,4258 руб. Как видно из графика к концу 2014 года наблюдается резкий рост курса доллара до 65,2869 руб., это связано в первую очередь с падением цены на нефть и с нестабильностью экономической обстановки в ЕС, который порождает спрос на доллар, увеличивает его ликвидность, и тем самым возрастает его курс. Весной 2015 года казалось, что ситуация

стабилизировалось, цены на нефть выросли, а на международных рынках наблюдался ослабление доллара. Но конец 2015 начало 2016 года предвещает очередной этап испытаний для российского рубля. Курс доллара достиг до немыслимой высоты - 77,1326 руб. Из-за того, что цены на нефть находятся среди низких позиций, рубль обесценился до рекордных уровней.

График. Изменение курса доллара



Источник: Информация взята с официального сайта Банка России. URL: www.cbr.ru

Российская экономика имеет множество внутренних проблем, которые тянут российский рубль на дно. Все это оказывает негативное влияние для граждан и экономики в целом. Стремительно подорожают практически все товары народного потребления, а уровень жизни россиян резко падает. В итоге может случиться всемирный финансовый кризис, который сметет всю мировую финансовую систему.

Нельзя до конца утвердить, что рост курса доллара несет только негативные последствия, в этом есть и свои плюсы. От того что рубль дешевеет, все российские товары снижаются в цене на мировом рынке, на котором расчеты происходят в долларах. Снижение цен на российские товары делает их более конкурентоспособными, и их продажи возрастают, увеличивается экспорт.

В результате скачка курса валют доллара, экономика страны может получить второе дыхание, запустив производство товаров, понизив уровень безработицы и увеличив сальдо внешнеторгового баланса. Это дает возможность изменить структуру экспорта, увеличив в нем долю промышленных товаров, что еще больше окажет укрепляющее воздействие на курс российского рубля.

В завершении можно сказать, что валютный курс влияет на экономику страны по-разному. Где - то он оказывает позитивное влияние, где - то негативное. Но какое бы влияние он не оказывал, проблемы с валютным колебанием были и будут существовать. Стабильности валютного курса можно будет добиться только в том случае, если в стране будут проведены какие - либо экономические реформы.

Список использованных источников:

1. Бюро и пресс - центр РИА Новости. Интервью. Репортажи и Аналитика. Электронный ресурс - URL: <http://ria.com.ua/view/20160120/1003828203.html> (дата обращения 02.04.2016)

2. Информационный портал Forex. Электронный ресурс - URL: <http://www.fxguild.info/content/view/635/437/> (дата обращения 02.04.2016)

3. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения. Под ред. проф., д - р экон. наук Л.Н.Красавиной. - 2 изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000.

© Садрыева А.Ф., Абелгузин Н.Р. 2016

УДК 338.242.2

Сайфуллина Ф.М.

к.э.н., старший преподаватель кафедры ЭУН КГАСУ
г.Казань, Российская Федерация

Рахимова В.

студент 4 - го курса экономического факультета КГАСУ
г.Казань, Российская Федерация

ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ

На сегодняшний день инвестиционно - строительные процессы на рынке недвижимости складываются довольно интересно. Непростая ситуация в экономике заставляет людей искать другие выходы, обходить проблемы, придумывать что - то новое. Ведь каждая организация хочет остаться на плаву, вследствие чего прибегают к новым идеям и инновационным решениям. Для того чтобы поставленная задача была максимальной результативна, следует добиться качественной работы инновационной деятельности [1,3].

В строительной сфере сейчас ведутся поиски новых путей развития инвестиционно - строительных процессов, а именно совершенствование строительных материалов, процесса строительства, инфраструктуры. Это делается для того, чтобы удовлетворить условия заказчика и при этом сохранить эффективность, комфортность строительного процесса и минимизировать расходы [7].

Инновационная деятельность в строительстве, обеспечивая создание и использование новых, более совершенных и эффективных средств производства, таких как строительные машины и механизмы, строительные материалы, изделия, конструкции, новые технологии в проектировании и строительстве, способствуют развитию национальной экономики в целом [9].

Следует сказать, что работа инновационных процессов в инвестиционно - строительных комплексах идет крайне медленно или неэффективно, этому способствует уровень риска и ответственности инвестиционно - строительного комплекса при современных условиях, а также плохая развитость инновационной инфраструктуры. Проблемы инновационного развития изложены во многих научных публикациях российских авторов [5,6,8,11].

Инновационный подход управления включает в себя логический подход управления, использование имеющихся резервов предприятия. В исследовании Сиразетдинова Р.М. отмечается, что одним из современных направлений развития экономики и управления предприятиями инвестиционно - строительной сферы является проблема применения научно - практической концепции девелопмента [10].

В переводе с английского слово «девелопмент» означает развитие. В словаре Oxford - а, также есть другое понятие, которое присуще к строительной сфере «способ обращения земли в экономически выгодный процесс, путем возведения новых сооружений или умелое использование земельных ресурсов на месте».

В России только с образованием коммерческого рынка недвижимости девелоперы стали набирать популярность.

За последние десятилетия в рамках действующей стратегии сохранения и развития городских территорий и во многом благодаря реализации девелоперских проектов, российские города сильно преобразились, появилось много необычайно красивых зданий, бизнес центров, нестандартных жилых комплексов, парков культуры и скверов, поселков городского типа [2]. О чем это говорит? За последнее время с девелоперские компания заслужили доверие заказчиков. В чем же проявляется заинтересованность заказчиков в девелоперских компаниях?

Девелопмент – это вид строительства, в процессе которого команда девелоперов занимается постройкой инвестиционно - строительного комплекса. Они берут на себя всю ответственность строительных работ, при этом, не имея отношения к инвестиционной части проекта. Девелоперская компания несет меньше рисков, она не заинтересована в спекуляции площадью [10]. Это сложный многоуровневый процесс, которым управляет компания, отвечающая за качество исполнения работ, выдерживание бюджета, а также соответствие графику проведения работ, что существенно для инвесторов, поскольку большое значение имеет стоимость денег во времени [9].

На рынке недвижимости выступают две разновидности девелоперской компании: фи - девелопмент и спекулятивный девелопмент (или ленд - девелопмент).

Фи - девелопмент представляет собой полное сопровождение инвестиционно - строительного комплекса, начиная с приобретения земельного участка, возведение объекта, и до его реализация на рынке недвижимости. В этом случае девелопер не берет на себя ответственность за финансовую деятельность и не отвечает за риски проекта, тем самым получает вознаграждение только за организационный процесс.

Спекулятивный девелопмент. Девелопер этой компании берет на себя высокие риски проекта, выступая, как руководитель. Финансирование подобных проектов представляет собой сложный процесс. Это как привлечение инвестиций, так и вложение собственных средств. Несмотря на высокую степень рисков, спекулятивный девелопмент имеет высокую прибыль. Такого рода девелопмент является наиболее сложной формой в инвестиционно - строительном процессе, потому что в роли одного лица совмещены все операции по реализации проекта.

В России хорошо всем известен застройщик, это слово в какой - то степени равноценно понятию девелопер, только несет в себе более обширный смысл. Девелопер – это инвестор, который вкладывает деньги в строительство, который желает получить прибыль от постройки. «Застройщик - физическое или юридическое лицо, которое организует

строительство, реконструкцию и ремонт жилых домов, в том числе для собственного проживания, предоставления внаем, аренды либо для продажи. Застройщик имеет право на получение или приобретение в установленном порядке земельных участков для строительства жилья в зонах, предусмотренных градостроительной документацией»¹.

Команда девелоперов берет на себя ответственность за конечный результат в строительстве. Они являются центром всего процесса строительства. Именно компания - девелопер выступает в роли опытного дирижера огромного хора привлеченных инвестиционных, строительных компаний, институтов посредников, муниципальных и других властных структур [9]. И от того насколько строительная задача будет правильно подобрана, рассчитана, зависит успех инвестиционно - строительного проекта.

Список использованной литературы:

1. Гареев И.Ф. О необходимости формирования жилищной стратегии в Российской Федерации // Жилищные стратегии, 2015, Т. 2. № 1. - С. 7 - 18.
2. Добросердова Е.А., Ахметшина Г.И. Развитие городской недвижимости на основе реализации девелоперских проектов // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016, №3 - 8. – С.93 - 96.
3. Загидуллина Г.М., Зайнуллина Д.Р. Оценка экономической эффективности инновационных проектов в сфере услуг // Известия Казанского государственного архитектурно - строительного университета, 2013, № 4 (26). - С. 291 - 295.
4. Загидуллина Г.М., Шагиахметова Э.И. Позиционирование предприятий на рынке строительных услуг Республики Татарстан с использованием критериальной матрицы // Известия Казанского государственного архитектурно - строительного университета, 2015, № 3. - С. 209 - 214.
5. Клещева О.А. Совершенствование процесса внедрения инноваций в инвестиционно - строительном комплексе Республики Татарстан // Региональная экономика: теория и практика, 2010, № 31. - С. 21 - 25.
6. Медяник Ю.В. Проблемы классификации и оценки объектов недвижимости незавершенного строительства // Российское предпринимательство, 2014, № 19 (265). - С. 157 - 167.
7. Мухаррамова Э.Р. Оценка состояния ресурсов строительных предприятий на основе их деловой активности // Российское предпринимательство, 2014, № 20 (266). - С. 165 - 173.
8. Рожков В.Л., Сайфуллина Ф.М. Активизация малоэтажного жилищного строительства как фактор регионального инновационного развития // Региональная экономика: теория и практика, 2010, № 24. - С. 35 - 37.
9. Сайфуллина Ф.М. Управление строительными проектами на основе фи - девелопмента // Российское предпринимательство, 2014, № 18 (264). - С. 94 - 99.
10. Сиразетдинов Р.М. Девелопмент как инновационное направление инвестиционно - строительной деятельности // Российское предпринимательство, 2011, № 8 Вып. 2 (190). - С. 80 - 84.

¹ Общий толковый словарь русского языка // В свободном доступе <http://tolslovar.ru/>

11. Устинова Л.Н., Низамова А.Ш., Вирцев М.Ю. Анализ интеллектуального капитала на предприятиях строительной отрасли Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика, 2016, № 5 (452). - С. 78 - 84.

12. Общий толковый словарь русского языка // В свободном доступе <http://tolsklovar.ru/>.
© Ф.М. Сайфуллина, В. Рахимова, 2016

УДК 33

А.Д. Сердюкова

Студент 3 курса факультета

Мировая экономика и право ФГБОУ ВО СГУПС

Г. Новосибирск, Российская Федерация

THE VALUE OF ENTREPRENEURIAL RESOURCES FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

An entrepreneurial resource is the ability to interact effectively organizing other economic resources - labor, land, capital, and knowledge - for economic activities. An entrepreneur in terms of resources limitations is constantly looking for the most efficient combination of the resources that is especially important for the development of the modern Russian economy.

Thus, the aim of this article is to study the problem of entrepreneurship in the Russian Federation and find out the ways of solving these issues. In order to achieve the aim we are going to explore the theoretical material on the topic, consider the state of entrepreneurship in Russia, consider the state of entrepreneurship among the Russian youth, identify the threats and opportunities of entrepreneurship in Russia and give some recommendations to improve the state of entrepreneurship in Russia [1].

In developed countries, the share of the working population employed only in small and medium - sized firms, is in the range of 50 - 80 % . Russia is still far behind because the share of employment for these companies is rather more than 10 % .

The most important factor in business development is the involvement of young people in it. Figure 1 shows the relative size of the young population in Russia.

Figure 1 – the relative size of the young population in Russia [2]

Age, years	Young population, thousands of people	Employed in the economy, thousands of people
15 - 19	9 261	1 081
20 - 24	12 573	7 214
25 - 29	11 893	9 280
30 - 34	10 680	8 832
Total	44 407	26 407

According to the Federal State Statistics Service only 26 million young people are employed in the economy. The reasons for the youth inactivity are: 1) a low degree of generation's continuity; 2) the existing education technologies; 3) the unwillingness to economically develop society and the disbelief in the possibility to do it.

On the one hand, the Russian business is threatened by a huge gap between the industrial and commercial business (7 % and 93 % respectively), corruption (the World Bank estimates corruption in Russia at the rate of 48 % .), lack of effective financial and credit mechanisms for the development of small business, low level of young people involvement in entrepreneurship. But on the other hand, Russian business has the following features, firstly, lower costs (today the budget "half - shadow" business with minimal investment and low profitability is in fashion), and secondly, in recent years a young entrepreneurs support program has begun to develop (on the 6 of April 2016 a large - scale project in the framework of "Youth Business International" program (YBI) was launched [3]).

Based on the above said, we can give some recommendations to improve the state of the Russian business. Firstly, it is necessary to narrow the gap between the industrial and commercial business, increasing migration of entrepreneurial skills from one area to another. Secondly, it is urgent to strengthen control over the companies for the purpose of preventing corruption. Thirdly, the government must create financial and credit mechanisms for the development of small business. And finally, the Russian government should promote the developing programs to supporting young entrepreneurs.

So, we can conclude that Russia is far behind from developed countries concerning the low level of people involvement in entrepreneurship. It is due to the transitional nature of the Russian economy, the unwillingness of young people to go into business, a gap between the industrial and commercial business and so on. But still, a young entrepreneurs support program has begun to develop. Given above suggestions could help Russian business continue to evolve.

Список использованной литературы:

1. Мальцев А.А. / Реализация междисциплинарных проектов на иностранном языке как средство формирования профессионально - исследовательской компетентности / Кобелева Е.П., Матвиенко Е.Н. - // Вестник сибирского государственного университета путей сообщения. – 2015. - № 4.1. – С. 61 - 68.

2. Молодежное муниципальное инновационное предпринимательство / А.В. Кузьмин, М.С. Мельников, С.Б. Мельников и др. // Российский экономический интернет журнал. – 2012. - №1. Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/publications/93/>, свободный (Дата обращения: 13.12.2014);

3. Старт совместного проекта Accenture Россия и Международного форума лидеров бизнеса в рамках программы "Молодежный бизнес России" [Электронный ресурс] / «Молодежный бизнес России» (МБР). Программа Международного форума лидеров бизнеса (IBLF Russia) - Режим доступа: http://youthbusinessrussia.org/news/detail.php?SECTION_ID=105&ID=3126, свободный. (Дата обращения: 27.05.2016);

© А.Д. Сердюкова, 2016

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Законодательная практика государств с рыночной экономикой показывает, что основная цель регулирования деятельности монополий и защиты конкуренции в условиях свободного предпринимательства состоит в обеспечении максимально эффективного использования рыночных механизмов для поддержания нормального конкурентного климата.

Вопрос применения антимонопольного законодательства не является предметом идеологических споров. Его поддерживают многие практики, привлекая для обоснования своей позиции обширный мировой опыт. Действительно, консенсус по поводу полезности антимонопольного законодательства среди политиков и широкой общественности высок. Многие авторитетные экономисты выступают против существования антимонопольного регулирования или в пользу заметного его смягчения. Критикуют антимонопольное законодательство и с правовой точки зрения — оно нарушает права собственности и предполагает дискриминацию, поражение в правах крупных предприятий.[1, с. 78]

Сторонники отмены антимонопольного регулирования или его смягчения считают, что суть антимонопольного законодательства в запрете некоторых деловых практик, которые могут иметь и вредные, и полезные для потребителей эффекты. Но их вредные эффекты, как показывает экономический анализ, при невмешательстве государства быстро ликвидируются рыночными силами. Что касается полезных эффектов запрещенных практик, то они состоят в более эффективной координации участников рынка, позволяющей снизить издержки и цены.

С другой стороны защитники антимонопольного законодательства считают, что в любой стране мира публичная антимонопольная политика защищает свободу экономической деятельности как основу политической демократии и права граждан страны распоряжаться принадлежащим им имуществом, своими способностями, обеспечивать себя и своих близких всеми необходимыми материальными благами. [2, с. 89]

К монополистической деятельности компаний относятся:

- навязывание партнерам дискриминационных условий;
- изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение их производства для создания искусственного дефицита;
- предварительный сговор об искусственном повышении, понижении или поддержании цен;

- навязывание покупателю принудительного ассортимента в качестве условия реализации товара;

- предварительный сговор об отказе вести дела с потенциальными партнерами;

- совмещение руководящих постов одними и теми же лицами в двух и более фирмах, производящих или продающих аналогичные товары.[3]

За рубежом выработаны эффективные формы противодействия монополистической практике фирм. В каждой стране определяются свои параметры монополизации. В США, например, монополизацией рынка какого - либо товара считается рыночная доля, превышающая 60 % . За нарушение антимонопольного законодательства в США предусмотрены уголовная и гражданская ответственность: штраф от 10 млн. долл. с корпорации, до 350 тыс. долл. с должностного лица и тюремное заключение до трех лет.

Антимонопольное законодательство Японии призвано решать несколько взаимосвязанных задач: предотвращать монополию одного производителя или их узкого круга, не допускать несправедливых ограничений деловых операций, несправедливой деловой практики.

Во всех развитых странах есть специальные системы контроля за монополистической деятельностью, действует антимонопольное законодательство, созданы специальные законодательные органы: в США – это Федеральная торговая комиссия, в ФРГ – федеральное управление по делам картелей, в Великобритании – Управление справедливой торговли, в Болгарии – Антимонопольная комиссия.

В целях совершенствования антимонопольного регулирования и формирования конкурентной среды в России необходимо дальнейшее развитие нормативно - правовой базы в сфере государственной антимонопольной политики. Активное использование опыта стран с развитой рыночной экономикой будет способствовать превращению антимонопольного законодательства РФ в эффективный регулятор рыночных отношений.

Выбор правильного регулирующего антимонопольного воздействия способствует получению позитивных социально - экономических результатов не только в краткосрочном, но и долгосрочном временном разрезе. Поэтому требуется непрерывное совершенствование антимонопольного законодательства, обусловленное комплексом причин как долговременного, так и конъюнктурно - оперативного характера, в том числе циклическими колебаниями не только в национальной экономике, но и в мировом хозяйстве.

Список использованной литературы:

1. Артемьев И., Сушкевич А. Основания антимонопольной политики государства // Экономическая политика. 2014. № 4.

2. Стародубровская Н.М. Основы антимонопольной политики. // "Вопросы Экономики". 2013. №16. С. 5 - 9.

3. Федеральная Антимонопольная Служба [Электронный ресурс] www.fas.gov.ru

© Л. М. Угурчиева, 2016

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ НАУЧНО - ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Инновационная деятельность в Ставропольском крае весьма разнообразна и включает следующие виды:

1) реализация технологических, опытно - конструкторских, научно - исследовательских и иных работ, которые направлены на производство нового или усовершенствованного товара или технологического процесса;

2) исполнение технологического переоборудования производства с применением новых или усовершенствованных технологий;

3) организация маркетинговых исследований и поиск рынков сбыта инновационных продуктов;

4) формирование и развитие инновационной инфраструктуры;

5) подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности;

6) исследование производства нового и / или усовершенствованного продукта (товара, услуги) или технологического процесса, а также метода по достижению нормативного срока окупаемости инновационного проекта;

7) вложение инвестиций в перспективные инновационные проекты[1].

Анализ инновационной деятельности предприятий Ставропольского края за последние годы свидетельствует о невысокой инновационной активности региона. Так, если в 2009 г. удельный вес предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, составлял 7,3 % от общего количества обследованных субъектов, то к концу 2013 г. данный показатель составил 8,1 % . При этом, стоит отметить, что финансирование деятельности ставропольских организаций по проведению научных исследований и разработок реализуется по большей части за счет собственных средств компаний. Весомость остальных источников достаточно невелика. Проблемы в привлечении внешних инвестиций часто становятся причинами низкой инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Необходимо отметить, что из всех средств, которые направлены организациями Ставропольского края в 2013 г. на инновации, 87,5 % приходится на обрабатывающую промышленность, 10,5 % – связь, оставшиеся ресурсы были использованы предприятиями сферы производства и распределения электроэнергии, газа и воды и предоставляющими прочие виды услуг. По данным федерального статистического наблюдения в 2014 году 35 организаций края выполняли научные исследования и разработки. Среднесписочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, составила 1659 человек (120,5 % к 2013 году).

В 2014 году затраты на исследования и разработки составили 117 % по сравнению с аналогичными данными 2013 года, а в 2013 году подобные затраты составляли 99,6 % к результатам 2012 года, т.е. можно сделать вывод о росте затрат краевых предприятий на инновации. В структуре внутренних затрат на научные исследования и разработки затрат Ставропольского края большая часть (98 %) составляют внутренние текущие затраты, которые, в свою очередь на 45 % состоят из затрат на оплату труда. Анализируя структуру внутренних затрат Ставропольского края и СКФО, в целом, стоит отметить, что половина из них расходуется на фундаментальные исследования. Следует отметить, что рост затрат

на технологические инновации не связан с изменением количества инновационно - активных предприятий. Структура затрат зависит от отраслей производства и типа инновационной деятельности. За анализируемый период структура затрат на технологические инновации существенно изменилась. В 2011 г. инновационно - активные предприятия края основную сумму средств направляли на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями (55 % от общей суммы затрат), тогда как в предыдущих периодах затраты в основном направлялись на производственное проектирование (69,9 % от общей суммы затрат)[2].

Анализ данных, представленных в официальной статистике, показывает, что компании отрасли связи в большинстве случаев приобретают машины и оборудование (около 70 % от общей суммы затрат на технологические инновации). Предприниматели, которые специализируются на производстве и распределении газа и электроэнергии практически всю сумму затрат употребляют на приобретение новых машин и оборудования. Около половины средств организаций обрабатывающей промышленности тратится на приобретение машин и оборудование, а также производственное проектирование.

Если оценивать структуру внутренних затрат на инновации организаций Ставропольского края, то можно говорить о преобладании такой статьи расходов, как оплата труда (43 %) и прочие текущие затраты (25 %) В Ставропольском крае выпуск инновационной продукции увеличился до 16325 млн. руб. Доля инновационных товаров составила 9,4 % от общего объема продукции собственного производства. По уровню новизны наибольшую долю составляет продукция, подвергшаяся значительным технологическим преобразованиям (89,8 %). Однако темпы прироста этой продукции не стабильны, лучше дело обстоит с производством товаров, которые подверглись усовершенствованию.

Оценивая внутренние факторы предприятий Ставропольского края СКФО, можно сделать вывод, что они не являются решающими препятствиями инновационного развития региона. Большинство из них в 2013 году являются малозначительными. Устранение негативных тенденций, решение важных задач развития Ставропольского края и всего Северо - Кавказского федерального округа можно осуществить, преимущественно, посредством совместной работы предпринимателей и ученых, представителей сферы образования, органов законодательной и исполнительной власти. При этом, важнейшим фактором, влияющим на активное взаимодействие сторон, выступает учет их интересов и мотиваций.

Таким образом, особенно своевременным является применение методики по исполнению управленческих технологий инновационного развития Ставропольского края, которая включает [3,4,5]:

анализ имеющихся управленческих технологий развития региона в области инноваций, а также исследование условий их реализации;

подготовку программы реализации данных технологий управления, а также их мониторинг и оценку с точки зрения инновационного развития региона.

Так, инновационный потенциал региона можно определить, как наличие и способность субъектов данного региона и органов его исполнительной власти создавать и реализовывать инновационные процессы с точки зрения имеющихся условий и ресурсов каждой проводимой инновационной политики в регионе.

В связи с выявленными особенностями инновационной деятельности определены основные направления активизации инновационной политики Ставропольского края:

- определение конфигурации государственной поддержки субъектов инновационной деятельности;

- содействие осуществлению наиболее перспективных инновационных проектов для повышения конкурентоспособности Ставропольского края и Российской Федерации в целом;

- повышение заинтересованность органов государственной власти Ставропольского края в развитии инфраструктуры инноваций и участие в его осуществлении;

- реализация мероприятий поддержки отечественных инновационных товаров и услуг на мировом рынке и совершенствование внешнеэкономической инновационной деятельности;

- обеспечение совместной работы организаций Ставропольского края в развитии его инновационной деятельности.

Список использованных источников

1. Узденов, И.Ш. Формирование научно - инновационной сферы Ставропольского края / Е.Н. Новикова, И.Ш. Узденов // Материалы I научно - практической конференции по результатам работы профессорско - преподавательского состава, аспирантов и студентов СКФУ за 2012 год. Том второй. Экономика. – Ставрополь : СКФУ, 2013. – С. 51 - 53.

2. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm (дата обращения: 01.09.2015).

3. Парахина, В.Н. Оценка социально-экономической диверсификации Северо-Кавказского федерального округа / В.Н. Парахина // Региональная экономика: теория и практика – 2012. – № 12. – С.2 - 8.

4. Проблемы повышения эффективности региона / под ред. Г.П. Белякова. Красноярск, 2008. – 72 с.

5. Узденов, И.Ш. Вопросы управленческого выбора направления инновационного развития организации / И.Ш. Узденов // Вестник Северо - Кавказского федерального университета. – Ставрополь. – 2014. – № 6. – С. 207 - 213.

© И.Ш. Узденов, 2016

УДК 332

В.В Филиппова

студентка 5 курса

Калужского государственного
университета им.К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель

М.В. Непарко

Старший преподаватель

Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение эффективности управления запасами предприятия и рациональная организация производственных запасов – являются неприменными условиями повышения эффективности использования оборотных средств. Сокращение производственных запасов,

связанное с рациональным их использованием, ликвидацией сверхнормативных запасов материалов, совершенствование нормирования, - приводят к улучшению организации снабжения, оптимальному выбору поставщиков, налаженной работе транспорта.

Рассматривая механизм управления запасами предприятия, имеет смысл использовать новую систему распределения запасов в зависимости от степени их важности для стабильности деятельности предприятия. Вместо системы создания товаров по прогнозированию спроса, рекомендуется использовать метод «ABC - анализа» управления запасами, позволяющего разделить запасы на категории по степени их важности для предприятия.

Управления запасами из категории «А» обязано использовать максимальный анализ, наблюдение и контроль. К ней рекомендуется также отнести запасы – запасные части, общий состав которых составляет 63 % общего объема всех запасов предприятия.

Составу запасов категории «В» стоит уделять умеренное внимание, применять простые количественные методы расчетов. Общий объем таких запасов должен составлять не более 25 % от общей суммы.

В категорию «С» можно отнести малоценные запасы, чей размер не должен превышать 12 - 15 % от общей величины запасов. При этом нельзя забывать, что категория «С» не менее важна для предприятия. И хотя их стоимость в рублях ниже стоимости нового оборудования, данные детали играют важную роль в обеспечении работы уже имеющегося транспорта и оборудования.

Внедрение такого метода позволяет исключить периодически возникающие перебои с материалами групп «А» и «В».

Для повышения эффективности использования запасов можно применять концепцию планирования материальных ресурсов (MRP) на базе локальных программных пакетов. MRP – или планирование потребности в материалах – представляет собой информационную технологию, используемую для формирования локальных программных пакетов синхронизации процессов производства и снабжения. При этом есть возможность полного интегрирования в бюджетный процесс, с оптимизацией процессов стратегического планирования и оперативного управления. Для этих целей можно использовать модуль MRP II - планирование производственных ресурсов.

Модель MRP в качестве входных данных использует прогнозные объемы продаж, счета - фактуры на поставку материалов и документы по хозяйственным операциям в разделе отдельных продуктов, а также данные по балансовым остаткам по каждому виду сырья, материалов и комплектующих для моделирования взаимозависимости периодичности заказов на поставку материальных оборотных ресурсов и производственного графика.

MRP моделирует, какие виды сырья, материалов и комплектующих необходимо закупать, и с какой периодичностью. Так как в программу заложен прогноз выпуска и продаж, программное обеспечение MRP на основе данных по категориям материальных затрат в себестоимости выпуска определяет все необходимые для обеспечения производственного процесса материальные оборотные средства. Производственная потребность сопоставляется с текущим остатком в разрезе отдельных видов сырья и материалов. Если необходимы дозакупки сырья и материалов, модель дает оценку логистическому циклу (времени от момента заказа до поступления партии материалов на склад предприятия). Затем модель формирует временной график закупок и ежедневную производственную потребность в разрезе видов сырья и материалов.

Таким образом, предлагаемые методы управления запасами на предприятии позволяют повысить эффективность их формирования и использования.

Список использованных источников и литературы

1. Костромин Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент, №4 2013г. - С.10 - 15
2. Липатов И.В. Прогнозирование прибыли // Финансы, №5 2013г. - С.15 - 18
3. Сотникова Л.В. О формировании финансовых результатов // Бухгалтерский учет, № 5 2014г. - С.21 - 25
4. Червонных М. Основные определения и понятия теории управления запасами // Логистика. - 2014. - №3
5. Чуев, И. Н., Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. – 368 с.

© В.В. Филиппова, 2016

УДК 338.22

Е.Н.Фищук,

доцент кафедры государственного муниципального
управления, кандидат экономических наук,
Сургутский государственный университет,
г. Сургут, РФ
E - mail: 620816@mail.ru

О РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В условиях социально - экономического и политического кризиса большая часть россиян, которые могли бы заняться малым и средним предпринимательством, чувствует себя неуверенно и не планирует начинать собственное дело из - за возможных финансовых проблем. Такое происходит, отчасти, ещё и потому, что не все потенциальные предприниматели осведомлены о том, что в нашей стране существует система государственной поддержки малого и среднего бизнеса, предусматривающая реализацию программ оказания поддержки и помощи предпринимателям, реализацию которых контролирует правительство. К сожалению, реализация программ не везде и не всегда идет эффективно, однако, получить надлежащую государственную поддержку и финансовую помощь представителям малого и среднего бизнеса вполне осуществимо.

Структура, обеспечивающая государственную поддержку, представляет собой совокупность коммерческих и некоммерческих организаций, сформированных с целью реализации мер поддержки в сфере малого и среднего предпринимательства. Здесь представлены инвестиционные фонды, банки, государственные учреждения, венчурные фонды, гарантийные фонды, научные подразделения, бизнес - школы, а также общественные организации.

Все эти учреждения и организации готовы реализуют на практике программу государственной поддержки малому и среднему бизнесу при соблюдении определенных

критериев и условий. Ежегодно механизм взаимодействия предпринимателей и различных структур, работающих в сфере оказания помощи развитию малого и среднего бизнеса, совершенствуется, следовательно, меры оказания нормативно - правовой и финансовой поддержки малого и среднего бизнеса становятся все более доступными и эффективными для широкого круга начинающих предпринимателей.

К примеру, тем, кто уже имеет собственную фирму или предприятие, может быть оказана финансовая помощь – субсидии малому и среднему бизнесу. Правда, она оказывается тем, кто прошел государственную регистрацию не больше двух лет назад, и тогда появляется основание считать предпринимателя начинающим, дающее право рассчитывать на государственную финансовую поддержку. Деньги выделяются предпринимателю на условиях софинансирования. Другими словами, начинающий предприниматель тоже должен вложить в новый бизнес - проект свои собственные средства. Оговаривается также условие, что деньги не могут быть потрачены на иные нужды, т.к. они имеют вид целевого финансирования. Перечислим примеры возможного применения финансовых средств:

- оплата аренды зданий, помещений, производственных площадей, которые находятся в частной собственности, при этом стоимость аренды не должна превышать 3600 рублей в год за квадратный метр площади;
- приобретение основных средств;
- оснащение рабочих мест;
- закупка необходимых расходных материалов или сырья для производства (на эти нужды может быть потрачено не более 20 % от суммы субсидии).

Все расходы, разумеется, должны быть оправданы и подтверждены документально. Следует учесть, что в разных регионах России своя максимальная сумма субсидии, свой процент софинансирования и свои условия субсидирования. Узнать, что и в каких объемах могут предложить органы местного самоуправления начинающим предпринимателям, можно на сайтах администраций поселений, областей, регионов.

В России существуют и успешно реализуются различные программы поддержки малого и среднего предпринимательства, одна из них – субсидия от Центра занятости населения. Парадоксально, но стать предпринимателем можно, даже зарегистрировавшись в качестве безработного на бирже труда. Сегодня служба занятости населения оказывает помощь тем, кто планирует открыть собственное дело. Если потенциальный предприниматель оказался без основного места работы, то, после предоставления подтверждающих документов он может встать на учет на биржу труда, и, получив статус безработного, имеет право претендовать на помощь в поиске работы или на выделение субсидии для открытия и развития своего бизнеса.

Для того, чтобы получить такую возможность, потенциальному предпринимателю следует продумать и разработать эффективный бизнес - проект и доказать, что он потенциально состоятелен в его реализации и надежен в прогнозе получения прибыли. Если средства софинансирования выделены, начинающему предпринимателю будет предложено в течение первых трех месяцев отчитываться о расходах, а также предоставлять сведения о ходе бизнеса. Кроме того, по договору со службой занятости предпринимателю придется взять на работу еще двух безработных граждан, поскольку это одно из условий для получения субсидии.

В иных случаях поддержка малого и среднего бизнеса выражается в том, что государство полностью или частично оплачивает участие предприятия в профильной выставке или ярмарке. Подобные мероприятия являются прекрасной возможностью представить свою продукцию широкому кругу потребителей и потенциальных партнеров, а также расширить

географию деятельности фирмы. Выставки могут быть региональными, федеральными или международными. Отбор претендентов происходит на конкурсной основе, а всю информацию об условиях участия в конкурсе можно узнать на сайте органов поддержки предпринимательства региона. Таким образом, можно заключить, что государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в России – не миф. Однако, чтобы воспользоваться программами государственной поддержки, нужно иметь желание эффективно трудиться и знать, в какие именно структуры можно обратиться за помощью.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в последние годы снизилось число желающих стать предпринимателями. В 2013 г. решилось начать собственный бизнес на 32 % меньше, чем в предыдущем году. К положительным изменениям относительно функционирования предприятий малого и среднего бизнеса следует отнести, что с 2013 года они не должны предоставлять в налоговый орган промежуточную отчетность (квартальную, полугодовую и по итогам девяти месяцев).

Однако, несмотря на некоторые позитивные моменты, функционирование и развитие предприятий малого и среднего бизнеса в России существенно осложнено. Очевидна необходимость принятия дополнительных мер поддержки и защиты малого и среднего предпринимательства, в противном случае этот сектор в России сократится до минимума, и не будет оказывать какого-либо видимого влияния на экономику.

Очевидно, что резкое сокращение количества предприятий малого и среднего бизнеса нанесет существенный урон экономике России. Трудности в реализации бизнес-проектов предприятиями малого и среднего бизнеса негативно отразятся на экономике регионов и могут вызвать социальную напряженность в обществе. Предстоит серьезная работа по совершенствованию механизма реализации системы государственной поддержки и стимулирования развития малого и среднего предпринимательства в России для повышения конкурентоспособности и развития нашей экономики.

© Е.Н. Фишук, 2016

УДК 338.2

**Хакимов И.И.
Лукьянов А.В.
Лочкарев М.А.**

Студенты группы ГД - 13 - 2
ФГБОУ ВПО МГТУ им. Г. И. Носова,
г. Магнитогорск, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ОЦЕНКИ ВОСПРИЯТИЯ ИМИДЖА ГОРОДА ЕГО ЖИТЕЛЯМИ

Имидж как совокупность эмоциональных и рациональных представлений – понятие неоднозначное. Он во многом зависит от человека, от ассоциаций, возникающих по отношению к данному городу. Но имидж понятие не статичное, оно изменяется под влиянием перемен, происходящих внутри города как в желаемую, так и в нежелательную сторону. Если имидж воспринимается как должное и не получает постоянной поддержки, то он постепенно отмирает, превращаясь из преимущества в недостаток.

Некоторые ученые различают понятия внутреннего и внешнего имиджа города. Внешний имидж представляет собой набор определенных элементов, таких, как отношение потребителей к предлагаемому городом продукту, проводимая рекламная кампания и работа с общественностью (СМИ, инвесторы, население и т.п.). Внутренний имидж – это то, как воспринимают город его собственные жители, и как они проецируют его в социум. Внутренний имидж должен укреплять моральный настрой жителей и их преданность городу и при этом не развигать неблагоприятное отношение к приезжим.

Для объективной оценки имиджа обычно проводят комплексные социологические исследования, использующие как массовые опросы с репрезентативными выборками, так и мнения экспертов. Целью таких исследований является выявление скрытых детерминант, определяющих отношение жителей к городу, а также возможные барьеры восприятия положительного имиджа.

При проведении социологических исследований наиболее часто используются такие методы сбора информации, как анализ документов и опрос.

Анализ документов позволяет получать сведения о прошедших событиях, наблюдение за которыми уже невозможно, а также позволяет выявить тенденции и динамику их изменений. Источником социологической информации выступают обычно текстовые сообщения, содержащиеся в протоколах, докладах, резолюциях, решениях, публикациях, письмах и т. п.

Опрос – самый распространенный метод сбора первичной информации. С его помощью получают почти 90 % всех социологических данных. В каждом случае опрос предполагает обращение к непосредственному участнику и нацелен на те стороны процесса, которые мало поддаются или не поддаются прямому наблюдению.

Большинство социологических исследований имеет не сплошной, а выборочный характер, то есть отбирается определенное количество людей, отражающих по социально-демографическим и другим признакам структуру изучаемого объекта.

Исследуя имидж города, необходимо провести опрос местных жителей на предмет их отношения к городу. В анкете должны присутствовать вопросы о положительных и негативных чертах города, о том, из чего складывается этот имидж для горожан.

Анализ ответов позволит выделить сильные и слабые стороны города, а также наметить план действий для местных органов власти.

В процессе нашего исследования было изучено большое количество вторичной информации в виде жалоб и предложений, поступающих в адрес администрации города, а также муниципальных программ различных стратегических направлений на 2016 год и пятилетнюю перспективу.

Кроме того, было проведено два опроса: анкетирование респондентов для выявления общего отношения жителей к городу, а также интервьюирование жителей на предмет конкретных проблем, волнующий граждан. На основе полученных ответов разработан комплекс мер по улучшению условий жизни и созданию благоприятного имиджа города. Обработка полученной информации позволила выделить достоинства и недостатки города и сформировать список проблем, которые по мнению жителей необходимо решать в первую очередь. Кроме того, были выявлены такие недостатки, как низкий уровень доверия жителей к властям и к местным СМИ, а так же нехватка информации о городе.

Для решения возникших задач был сформирован ряд рекомендаций, направленный как на решение конкретных социальных проблем, так и на поднятие общего уровня патриотизма и гражданской сознательности горожан, а именно:

- Комплекс рекомендаций по повышению уровня комфортности проживания;
- рекомендации по повышению социальной активности граждан и стимулированию городского патриотизма;

Создание благоприятного имиджа – процесс не быстрый. Такая работа подразумевает создание четкого плана и совместных усилий властей, жителей и СМИ.

Список литературы:

1. Бахтерова, А., Яковлева Е., Лимарева, Ю.А. Исследование имиджевых характеристик как часть маркетинга территории // Новый Университет. 2016. - № 3 (61). - С. 45 - 49.
2. Завойская, И.В., Субач, И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник магнитогорского государственного технического университета им. г.и. носова. 2005.№ 2 (10). С. 41 - 43.
3. Лимарев, П.В., Субач, И.А., Лимарева, Ю.А. Имидж города Магнитогорска в сознании его жителей // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. № 2. С. 108 - 117.
4. Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий: Учебное пособие / А.П. Панкрухин. – 2 - е изд., доп. – СПб.: Питер, 2006. - 416 с.
5. Петрякова, Е., Лимарева, Ю.А. Факторы формирования стратегии имиджа территории // Новый Университет. 2016 - № 4 (62). - С.

© Хакимов И.И., Лукьянов А.В., Лочкарев М.А.

УДК 336.648

Т.В.Харина

Аспирант, ассистент кафедры ТД и МЭ
Юго - западный государственный университет, ЮЗГУ
г.Курск, Российская Федерация

КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

В данной статье рассмотрены кредитование малого бизнеса на современном этапе. Уделено внимание проблемам кредитования, возникающие как со стороны малых предприятий, так же проблемам, стоящими перед кредитными организациями.

Ключевые слова: малый бизнес, фактор развития, кредитование, банковский кредит, условия кредитования, ограничения.

Мировой опыт свидетельствует, что основным производителем товаров и услуг, основным двигателем экономического развития являются секторы малого и среднего предпринимательства: в большинстве развитых стран они формируют не менее половины объема валового продукта. Малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор,

определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу.

К субъектам малого предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие перечисленным ниже условиям.

В зависимости от средней численности работников за календарный год предприятия подразделяются на:

- микропредприятия — до 15 работников;
- малые предприятия — до 100 работников;
- средние предприятия — до 250 работников. [1]

Малый бизнес оказывает все более весомое воздействие на социально - экономическое развитие страны, влияя на трудовую занятость активного населения, оперативно решая множество практических задач, опираясь при этом во многом лишь на собственные ресурсы и возможности. Финансирование малого бизнеса является одним из важнейших ориентиров экономической политики государства, направленными на создание и поддержания благоприятного климата для малого бизнеса. Государственная политика играет решающую роль в стимулировании развития малых предприятий.

В поддержке малых и средних предприятий важен комплекс мер - административных, законодательных, налоговых и иных. Особое место здесь занимают меры финансовой помощи, способные вовлечь в процесс поддержки указанного бизнеса профильные институты разных уровней - как крупные государственные банки, так и систему региональных банков.

На современном этапе едва ли не самой важной задачей выступает более активное привлечение к поддержке малого бизнеса региональных кредитных организаций.

Существует три наиболее оптимальных варианта привлечения финансовых ресурсов субъектами малого предпринимательства:

- банковский кредит;
- займы, выданные государственными фондами поддержки малого предпринимательства;
- займы, выданные микрофинансовыми организациями (МФО).

Приведенные способы заимствования средств можно назвать наиболее популярными и отвечающими реальным потребностям и возможностям малого бизнеса. При получении кредита представители малого бизнеса сталкиваются с рядом проблем. Причем они касаются как самих предпринимателей, так и кредитных организаций.

Перед предпринимателями стоят проблемы, которые подразделяются на внешние и внутренние. Внешними проблемами являются:

- высокие проценты;
- короткие сроки погашения;
- отсутствие или недостаточность стартового капитала малого предприятия;
- ограниченность предложения кредитов для малого бизнеса и отсутствие конкурентного рынка услуг по кредитованию;
- сложность и длительность процедуры получения банковского кредита.[2, С. 43 - 44]

Одной из острых проблем, препятствующей развитию процессов кредитования, стал «уход в тень» немалого числа малых предприятий, что не позволяет объективно оценить результат их деятельности. Малые предприятия «сводят в тень» такие показатели, как выручка, фонд оплаты труда, оплата аренды помещений, суммы платежей поставщикам, суммы сделок, не отражаемые в отчетности.

Анализ практики свидетельствует, что банки, как правило, не требуют представления малыми предприятиями бизнес - плана, ТЭО кредитуемого проекта, а уделяют главное внимание обеспечению кредита, финансовому состоянию и уровню менеджмента. Таким образом, решение о выдаче кредита принимается на основе анализа текущего состояния предприятий малого бизнеса, а не перспектив его развития. И если у крупных компаний есть возможность привлечь кредит под свои «нематериальные преимущества» (деловую репутацию компании), то у малых предприятий такой возможности нет, и обязательным условием их кредитования является наличие обеспечения. Однако у малых предприятий, как правило, отсутствует собственность, которую можно было бы предложить в качестве залога, поскольку их имущество, как правило, арендуется, а производимый товар не обладает достаточной степенью ликвидности. Соответственно многие малые предприятия по этой причине выпадают из сферы интересов банков.

Сегодня наиболее распространены залог нежилой недвижимости, автотранспорта, спецтехники и оборудования предприятий малого бизнеса, имущества третьих лиц, в том числе личного имущества; поручительства собственников бизнеса и третьих лиц. Большинство банков стало с большой осторожностью подходить к залогом товаров в обороте - одному из самых популярных у торговли залогов, поскольку в условиях неопределенности спроса их реальную стоимость оценить практически невозможно. Малоразвито использование залога имеющейся в собственности жилой недвижимости, приобретаемых оборудования и нежилой недвижимости.

Использование залога приобретаемой нежилой недвижимости представляется особо перспективным в плане кредитования стартующего бизнеса. В июле 2009 г. в Федеральный закон № 102 - ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» была введена статья 69.1, предусматривающая ипотеку зданий, сооружений и нежилых помещений, приобретенных за счет банковских кредитов. Данная норма снизила кредитные риски банков.

Целенаправленная государственная финансовая поддержка малого предпринимательства может осуществляться по направлению: направление бюджетных средств непосредственно в сферу малого бизнеса, т.е. связано с оказанием субъектам малого предпринимательства прямой финансовой помощи в виде субсидий, дотаций, кредитов, в т.ч. льготных и беззалоговых; гарантий по кредитам коммерческих банков; полной или частичной компенсации финансовым структурам недополученной прибыли при кредитовании малых

предприятий по пониженной процентной ставке, а также совместного финансирования за счет бюджета и финансово - кредитных организаций.

Для осуществления финансовой поддержки малого и среднего бизнеса «Российским банком развития» разработаны такие кредитные продукты, как «Стартовый капитал» (как понятно из названия, данный продукт предназначен для кредитования вновь создаваемых субъектов малого и среднего бизнеса в целях формирования и укрепления его материально - технической базы), «Капитал для роста» (направлен на рост материально - технической базы уже действующего субъекта малого и среднего бизнеса, расширение производства, создание новых технологий), «Оборотный капитал» (ориентирован на пополнение материальных запасов, приобретение товарно - материальных ценностей) и «Регион» (кредитование приоритетных для регионов проектов).

Приоритетными целями кредитования в рамках рассматриваемой программы являются:

- создание новых производств;
- приобретение и модернизация основных средств;
- развитие научно - технической и инновационной деятельности;
- внедрение новых технологий;
- развитие экспортных операций и импортозамещение.

Несмотря на активно предпринимаемые меры со стороны государства по поддержке развития малого бизнеса в Российской Федерации, малое предпринимательство не превратилось в ту движущую силу, которая призвана оздоровить послекризисную экономику, создать новые рабочие места. Общеизвестно, что одной из причин, препятствующих успешному развитию малого бизнеса, является отсутствие достаточных источников финансирования. Рассмотрим причины, препятствующие развитию кредитования малого предпринимательства:

1. Недавняя регистрация субъекта малого предпринимательства в качестве юридического лица;
2. Отсутствие положительной кредитной истории;
3. Низкая платежеспособность заемщика - субъекта малого предпринимательства;
4. Отсутствие высоколиквидного залога;
5. Непрозрачность бизнеса;
6. Непредставление официальной отчетности;
7. Высокий уровень издержек банка при оформлении и выдаче кредита малому бизнесу в расчете на 1 рубль выдаваемых средств;
8. Несовершенство действующего законодательства в части взыскания задолженности за счет залога;
9. Отсутствие у малого предприятия бизнес - плана;
10. Осуществление предпринимательства в сфере деятельности, значительно пострадавшей от кризиса 2008 г. и не демонстрирующей существенного оживления;
11. Стереотип о высоких рисках при кредитовании малого бизнеса;
12. Высокие процентные ставки;
13. Короткие сроки кредитования;
14. Длительность сроков рассмотрения кредитных заявок;
15. Большой перечень требуемых документов для получения кредита;

16. Недостаточная информированность субъекта малого предпринимательства об имеющихся продуктах кредитования;

17. Неспособность субъекта малого бизнеса сориентироваться в имеющихся кредитных продуктах в силу сложности представления информации;

18. Неосведомленность о мерах государственной поддержки, в т.ч. на региональном уровне малого бизнеса в части субсидирования процентных ставок по кредитам.[3, С. 338 - 340]

В современных условиях в России обозначилась тенденция активного кредитования предприятий реального сектора экономики. Однако, хотя анализ кредитного портфеля российских коммерческих банков свидетельствует о растущей динамике кредитов, предоставленных банками предприятиям и организациям нефинансового сектора, кредитование малого бизнеса остается по - прежнему проблематичным.

Как показывает мировая практика, решение вопроса финансирования малого бизнеса обеспечит его развитие, страна получит мощный фактор социально - экономического ускорения, гарант политической стабильности.

Список использованной литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс] // Федер. Закон от 24 июля 2007 г. №209 - ФЗ. Доступ: справ. - правовая система «КонсультантПлюс».

2. Чибисов, А. А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Финансы и кредиты. – 2010. - № 6 (390). – С. 41 - 47.

3. Литвин, Ю. В. Анализ проблем кредитования малого предпринимательства в России // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 1. – С.338 - 348.

© Т.В. Харина, 2016

УДК 339.3

Д.О.Цыплаков, студент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, РФ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В ТЕАТРАЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

В последние годы активно совершенствуются информационные и телекоммуникационные технологии, растет количество пользователей и проникновение сети Интернет, увеличивается объем продаж с использованием тех или иных электронных средств [1]. Стремительное развитие электронной коммерции предполагает значительные возможности для театральной индустрии. Сегодня на рынке функционирует несколько торговых организаций, деятельность которых заключается в распространении билетов на театральные и музыкальные мероприятия, проходящие в Москве и Московской области. Стоит отметить, что театры и торговые организации такого рода осуществляют совместную деятельность по продвижению реализуемых билетов. В данной статье рассматриваются

положительные и отрицательные аспекты электронной коммерции как для потребителей, пользующихся услугами торговых организаций, так и для самих торговых компаний, осуществляющих продажу билетов на театральные мероприятия, проходящие в Московском регионе.

Одним из достоинств электронной коммерции для потребителя является значительная экономия времени. Все, что нужно для приобретения билета – это персональный компьютер и доступ к сети Интернет. Нет необходимости ехать в кассу театра, тратить несколько часов в очереди, когда можно все это сделать при помощи гаджета. Во - вторых, официальные сайты торговых организаций, где размещается вся необходимая информация о предстоящих театральных мероприятиях, построены таким образом, что каждый потребитель может выбрать мероприятие по своему желанию. Так, можно приобрести билет на театральный спектакль, мюзикл, классические театральные мероприятия (опера, балет, и т.д.) или же на концерт известных музыкальных исполнителей современности. Еще одно из положительных качеств приобретения билетов на интернет - сайтах заключается в том, что потребитель в процессе покупки самостоятельно выбирает посадочное место. В зависимости от своих предпочтений (партер, бельэтаж, балкон и т.д.) он может посмотреть наличие свободных мест и выбрать наиболее приемлемое из них. Таким образом, использование Интернет - технологий позволяет предоставлять потребителям широкий ассортимент товаров (билетов) требуемого качества в удобном месте и в удобное время и тем самым способствует реализации основной социальной функции торговли, заключающейся в обеспечении товарами населения при качественном обслуживании [2].

Кроме того, на наш взгляд, значимое преимущество электронной продажи билетов состоит в предоставлении потребителям наиболее удобного для них способа оплаты. Особенно востребованным является оплата банковскими картами и электронным переводом. Если же способ оплаты банковской картой и электронным переводом затруднителен для потребителя, многие торговые организации предлагают оплату наличными курьеру, который привезёт билеты домой или же в любое удобное место. Говоря о курьерской доставке, следует назвать ее еще одним достоинством электронной коммерции как для торговых организаций, так и для потребителей. Курьерская доставка - это тоже услуга, которая приносит дополнительный доход торговой организации. Потребители, в свою очередь, имеют возможность экономии времени.

Далее рассмотрим основные недостатки электронной коммерции применительно к театральной индустрии. Если анализировать рынок билетов на театральные мероприятия, то стоимость билета в среднем варьируется в диапазоне от пятисот рублей до четырех тысяч рублей. Как правило, торговые организации, осуществляющие торговлю театральными билетами, устанавливают торговую надбавку в размере десяти – пятнадцати процентов от стоимости каждого билета. Исходя из представленного диапазона цен, получается, что, приобретая билет стоимостью три тысячи рублей, необходимо заплатить сервисный сбор триста рублей. Как показывает практика, потребители готовы пользоваться услугами торговых организаций и, соответственно, переплачивать за билеты. Тем не менее, дополнительная оплата является минусом для потребителей, однако торговые организации функционируют на рынке именно за счет таких сборов [3]. Еще одним недостатком реализации театральных билетов посредством сети Интернет выступает вероятность технических сбоев, которые могут привести к неправильно оформленному заказу,

неправильному списанию денежных средств или же к накладкам при доставке билетов. Возможность технических сбоев, а также недоверие к дистанционной торговле в целом часто называют основными причинами отказа потребителей от приобретения товаров онлайн [4,5]. При этом торговые организации оперативно исправляют ошибки и принимают меры по предотвращению аналогичных ситуаций.

Подводя итог вышесказанному, следует заключить, что, несмотря на отдельные затруднения, электронная коммерция имеет значительные достоинства как для потребителей, так и для реализующих билеты компаний и во многом способствует развитию театральной индустрии.

Список использованной литературы:

1. Федотова Г.А., Андреева О.В. Состояние и перспективы развития экономики (мировой, национальной, региональной). Одесса, 2015. Том Книга 1.
2. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Социальная ответственность торгового бизнеса / Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации: монография. Уфа, 2016. С. 126 - 146.
3. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the Internet. The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. 2015. С. 130 - 132.
4. Nikishin A.F., Pankina T.V. The problem of involvement of clients in electronic commerce // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 3 - 4. С. 15 - 17.
5. Трохинин П.Н., Майорова Е.А. Достоинства и недостатки электронной коммерции в современных условиях. В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: Уфа, 2015. С. 246 - 248.

© Д.О. Цыплаков

УДК 33

Ю.А. Шатула
НГУЭУ

Г. Новосибирск, Российская Федерация

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Ключевые слова: эффективность, финансовый контроль, принципы контроля эффективности.

Аннотация: в статье рассматривается организация эффективности использования бюджетных средств в бюджетных учреждениях, определены цели и принципы контроля эффективности.

В настоящее время перед государством стоит важная задача – это создание эффективной, действенной и работоспособной системы государственного финансового контроля. Отечественный опыт показывает, что значительные потери экономики происходят чаще

всего из-за низкой финансовой, налоговой и бюджетной системы. Таким образом, необходима разработка и внедрение эффективного контроля, который будет условием сильного государства [2, с. 27].

Цель аудита эффективности государственных расходов заключается в определении того, насколько экономно, производительно и результативно федеральные и региональные органы исполнительной власти и бюджетные учреждения используют государственные ассигнования в процессе осуществления своих функций и выполнения поставленных перед ними задач.

Основными элементами аудита эффективности использования бюджетных средств являются:

- контроль экономии при освоении государственных средств, полученных бюджетными учреждениями;
- контроль эффективности использования ресурсов: трудовых, материальных, финансовых и прочих при осуществлении деятельности учреждения;
- контроль эффективности использования информационных технологий в деятельности учреждения;
- контроль достижения учреждением плановых показателей, выполнения целей и задач учреждения [4].

В настоящий момент отсутствует единое определение аудита эффективности деятельности учреждений, закрепленное в нормативных источниках. Основная причина - ориентация аудиторской деятельности и ее тесная связь, прежде всего, с бухгалтерским учетом организаций. В связи с этим при определении аудита, его целей и задач в государственной сфере следует пользоваться положениями по бухгалтерскому учету и нормативными актами аудиторской деятельности. Кроме того, основным получателем информации, полученной в ходе выполнения аудита государственных учреждений, являются менеджеры, поэтому выполнение критериев аудита в коммерческой сфере также подходит и для государственных организаций [5, с. 27].

Эффективный аудит эффективности использования средств бюджетными учреждениями должен базироваться на внутреннем финансовом контроле, ориентированном на результаты деятельности учреждения. При этом система контроля должна обеспечить контроль сохранности и формирования государственных ресурсов, их эффективным использованием [5, с. 62].

Система эффективного аудита расходов государственных учреждениях должна отвечать следующим требованиям:

1. Законность

Неукоснительное, точное и повсеместное исполнение требований законодательства РФ, соблюдение в процессе осуществления деятельности всеми структурными подразделениями и должностными лицами установленных норм и правил.

2. Объективность

Аудит и контроль должны осуществляться при помощи тех способов, которые позволяют получить полную и достоверную информацию о деятельности объекта.

3. Ответственность и разделение полномочий

При осуществлении аудита обязанности должны распределяться согласно функциональным и властным полномочиям, также должны устанавливаться границы ответственности соответственно полномочиям контроллеров.

4. Системность

Аудиторская проверка должна проводиться в соответствии с едиными нормами и правилами, методиками, которые позволяют выполнить анализ качества выполнения функций, выполняемых работниками или подразделениями, оценить эффективность их деятельности.

5. Действенная обратная связь

Результаты проведения аудита и принятых решений по результатам проверки должны способствовать совершенствованию деятельности учреждения, обеспечивать соблюдение нормируемой деятельности и правовых положений.

Для осуществления эффективного аудита необходимо создание в специализированных служб внутреннего финансового контроля, выполняющих функции:

- предварительный и текущий контроль исполнения смет доходов и расходов, качество реализации избранной финансовой политики;

- мониторинг финансового обеспечения потребностей функциональной деятельности учреждений;

- практическая постановка и осуществление сбора, регистрации,

- обработка и анализ информации о финансово - хозяйственной деятельности бюджетных учреждений для последующих контрольных процедур, проводимых органами исполнительной власти государственного финансового контроля и передача в электронную информационную базу.

Список использованной литературы

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145 - ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 30.03.2016) [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/

2. Альбеков З. А. Направления развития результативно - ориентированного государственного финансового контроля в бюджетных учреждениях: автореферат диссертации кандидата экономических наук. – Ростов - на - Дону, 2010. – 27 с.

3. Ваганова О.Е. Значение аудита эффективности использования бюджетных средств в учреждениях // Актуальные вопросы экономических наук. - №11. – 2010. – С. 209 - 213

4. Головина В.А. Аудит эффективности использования бюджетных средств, понятие, цели, методика осуществления [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/13426.pdf>

5. Еремина М.А. Аудит формирования показателей отчета о финансовых результатах. В сборнике: Наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 62 - 65.

© Ю.А. Шагула, 2016

А.Г. Шацких

магистрант

Липецкий филиал РАНХиГС

Г. Липецк, Российская Федерация

А.С. Шурунова

к.э.н., доцент

Липецкий филиал РАНХиГС

Г. Липецк, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РФ

Основопологающей задачей государственной политики является создание условий для роста благосостояния населения Российской Федерации, национального самосознания и обеспечения долгосрочной социальной стабильности. В значительной степени создание базы для сохранения и улучшения физического и духовного здоровья граждан способствует решению указанной задачи. В то же время существенным фактором, определяющим состояние здоровья населения, является поддержание оптимальной физической активности в течение всей жизни каждого гражданина. Опыт многих развитых стран показал, что такая задача может быть решена с помощью комплексной программы. Таким образом, особенную актуальность приобретает совершенствование управления развитием физической культуры, поскольку спорт в настоящее время становится не только все более заметным социальным, но и политическим фактором в современном мире.

Привлечение широких масс населения к занятиям физической культурой, а также успехи на международных состязаниях являются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы любой нации, а также ее военной и политической мощи. К сожалению, в последнее десятилетие из-за недостатка финансовых ресурсов и внимания со стороны государственных органов этот некогда колоссальный потенциал во многом был утерян.

Тем не менее, в последнее время на всех уровнях государственного управления растет осознание необходимости решения проблем обеспечения массовости спорта и организации пропаганды занятий физической культурой и спортом как составляющей части здорового образа жизни и развития спорта высших достижений. Уровень развития физкультурно-спортивного движения в Российской Федерации в новых социально-экономических условиях все в большей степени зависит от эффективности управления физической культурой и спортом во всех ее субъектах, что и предопределило актуальность данной темы исследования.

Физическая культура – часть культуры, представляющая собой совокупность ценностей, норм и знаний, создаваемых и используемых обществом в целях физического и интеллектуального развития способностей человека, совершенствования его двигательной активности и формирования здорового образа жизни, социальной адаптации путем физического воспитания, физической подготовки и физического развития.

Основными показателями состояния и развития физической культуры в современном обществе являются уровень здоровья и физического развития людей; степень

использования физической культуры в сфере воспитания и образования молодежи, в производстве и быту.

Физическая культура – это особый вид социальной деятельности. Содержательный анализ каждого из ее компонентов, начиная с определения, позволяет говорить об их целевой ориентации на стремление сделать человека и быть сильным, крепким, расцветающим. Именно по этой причине в настоящее время широкое распространение приобретает в Российской Федерации выражение «спорт для всех», ставящий физическую культуру на ее законное место качественной характеристики, впитывая некогда принадлежавший ей деятельностные составляющие.

При выделении различных форм спортивной деятельности учитываются следующие признаки:

- степень организованности занятий спортом и те организации, где они проводятся (индивид может заниматься спортом самостоятельно или в школе, в спортивном клубе, в других организациях);

- степень профессионализации и коммерциализации спорта (на основе этого, в частности, выделяются такие разновидности спорта, как любительский, профессиональный, коммерческий);

- уровень спортивных соревнований (по этому признаку различают, в частности, национальный и международный спорт) и т.д.

Под современным широким понятием «физическое воспитание» подразумевается органическая составная часть общего воспитания – учебный, педагогический процесс, направленный на освоение человеком личностных ценностей физической культуры. Иными словами, целью физического воспитания является формирование физической культуры личности, то есть той стороны общей культуры человека, которая помогает реализовать его биологический и духовный потенциал. Физическое воспитание в единстве с умственным, нравственным, эстетическим и трудовым воспитанием обеспечивает всестороннее развитие личности. Цель физического воспитания достигается в решении взаимосвязанных оздоровительных, развивающих, образовательных и воспитательных задач.

Устойчивое развитие общества подразумевает качество жизни и хорошее социальное самочувствие различных групп населения на основе удовлетворения важных культурных и материальных потребностей каждого индивидуума, позволяющего жить с достоинством и играть положительную роль в обществе. Спорт способен вносить и действительно вносит важный позитивный вклад в решение этой проблемы устойчивого развития. Эта функция спорта основана на том, что он помогает реализации и самоутверждению личности, способствует здоровому образу жизни и ее продолжительности. На основе создания новых рабочих мест спорт помогает решению экономических проблем. Он способен играть важную роль и в поддержании высокого качества окружающей среды: во - первых, спортсмены и спортивные организации имеют совместный интерес в чистом воздухе, хорошем качестве воды и продовольствия; во - вторых, они не только заинтересованы в решении экологических проблем, но важны как фигуры и образцы для подражания и могут существенно влиять на взгляды и действия детей и молодежи в отношении окружающей среды. Особенно важную роль в интеграции спорта с защитой окружающей среды должно

играть олимпийское движение, к чему призывает совместная декларация МОК и ЮНЕП [1, с. 59].

– Успешность развития физической культуры и спорта в России во многом определяется тем, насколько эффективно работают все элементы системы управления, какие цели и задачи решают различные организации и ведомства, составляющие организационно - управленческую структуру управления физической культурой и спортом. В настоящее время такая структура создана и функционирует на законодательной основе в соответствии с ФЗ «О физической культуре и спорте» от 14.12.2007 г. № 329 - ФЗ с изменениями на 23 июня 2014 года. Согласно «Основам законодательства РФ по физической культуре и спорту» в РФ на федеральном уровне действует государственный орган управления физической культурой и спортом - Государственный комитет Российской Федерации по физической культуре и спорту. Положением определено, что Государственный комитет РФ по физической культуре и спорту является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственное управление, межотраслевую и межрегиональную координацию в сфере физической культуры и спорта РФ. Государственный комитет Российской Федерации по физической культуре и спорту осуществляет свою деятельность как непосредственно, так и во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, общественными физкультурно - оздоровительными и спортивными объединениями, а также с органами управления физической культурой и спортом субъектов Российской Федерации.

Органом, обеспечивающим согласованное функционирование органов государственной власти и общественных объединений в области физической культуры и спорта, является Координационный комитет по физической культуре и спорту при Президенте Российской Федерации, основными задачами которого являются:

– участие в установленном порядке в разработке проектов указов и распоряжений Президента РФ по вопросам развития физической культуры и спорта, подготовка рекомендаций Президенту РФ по совершенствованию законодательства РФ по указанным вопросам;

– участие совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами в разработке федеральных целевых программ в области развития физической культуры и спорта, а также социальной защиты спортсменов России;

– анализ эффективности работы государственных органов и общественных объединений, а также предприятий, учреждений и организаций в области физической культуры и спорта;

– подготовка и представление Президенту Российской Федерации материалов по вопросам, отнесенным к ведению Комитета.

Субъекты РФ обладают следующими полномочиями в области физической культуры и спорта:

– определение основных задач и направлений развития физической культуры и спорта в субъектах Российской Федерации, принятие и реализация государственных региональных программ развития физической культуры и спорта и межмуниципальных программ в области физической культуры и спорта;

– контроль за целевым использованием средств, выделяемых из федерального бюджета на развитие спорта;

- организация и проведение региональных официальных физкультурных мероприятий и спортивных мероприятий и муниципальных официальных физкультурных мероприятий и спортивных мероприятий;
- участие в осуществлении пропаганды физической культуры, спорта и здорового образа жизни;
- формирование и обеспечение спортивных сборных команд субъектов Российской Федерации, подготовка спортивного резерва для спортивных сборных команд Российской Федерации;
- реализация мер по развитию физической культуры и спорта инвалидов, лиц с ограниченными возможностями здоровья, адаптивной физической культуры и адаптивного спорта в субъектах Российской Федерации;
- организация подготовки и дополнительного профессионального образования кадров в области физической культуры и спорта;
- содействие развитию детско - юношеского спорта, школьного спорта, студенческого спорта, массового спорта, спорта высших достижений и профессионального спорта;
- ведение спортивных паспортов [2, с. 20].

Таким образом, в соответствии с Конституцией РФ управление физической культурой и спортом осуществляется совместно Российской Федерацией и субъектов РФ, а высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ участвует в проведении единой государственной политики в области физической культуры и спорта.

Список использованной литературы:

1. Краснов В.М. Новое в организации и управлении развитием физической культуры и спорта // Теория и практика физической культуры. 2010. №10. С. 59 - 64.
2. Камалетдинов В.Г. Физкультурно - спортивное движение: управление и пути совершенствования // Теория и практика физической культуры. 2010. №4. С. 20 - 24.

© А.Г. Шацких, 2016

© А.С. Шурупова, 2016

УДК 338.45.69

Р.А. Косянец

Студент 2 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Р.С. Хазиев

Студент 2 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

С самого начала своей истории менеджмент в организации сталкивался с множеством проблем и сложностей. Эти проблемы были результатом многих факторов, например,

незнанием, как мотивировать персонал, как организовать их рабочее время и пространство, какие решения будут наиболее выгодными и правильными. Рождались все новые и новые принципы управления, достижения целей, контроля над качеством. Однако большинство из них — это принципы западного, американского и японского менеджмента. Россия отличается от Европы, США, Японии не только экономическим положением, но и менталитетом. Иначе говоря, это способы решения проблем, с которыми пока не столкнулись российские производители, либо эти способы не приведут к эффективному управлению. Поэтому в России проблемы менеджмента очень актуальны в современном обществе.

Менеджмент — это управление организацией, коллективом и процессами, протекающими во время работы и деятельности компании. Однако следует разобрать подробнее, какие задачи, в основном, стоят перед менеджментом в России:

1. Поддерживать жизнеспособность компании в условиях растущей конкуренции и при любых изменениях рынка;
2. Четко определять цели, которые соответствуют интересам фирмы, а также отвечают на запросы рынка и потребителей;
3. Стараться достичь максимизации прибыли и минимизации издержек;
4. Совершенствовать работу компании, применяя современные методы управления (для этого необходимо постоянно развиваться и приобретать новые знания и навыки);
5. Добиваться эффективной работы всех сотрудников в отдельности и в целом всего коллектива;
6. Строить хорошие отношения в коллективе и разрешать конфликты, разработать и шаги развития коллектива, решать социальные проблемы в команде;
7. Разрабатывать более совершенные формы деятельности и внедрять их в практику, а также осваивать новые сферы деятельности;
8. Быть способным идти на риск, но в разумных пределах, а также снижать его отрицательное воздействие;
9. Внедрять эффективные теоретические разработки, как отечественной, так и зарубежной науки;
10. Подходить к управлению, учитывая особенности российских условий бизнеса, истории нашей страны и, конечно, российского менталитета.

Одна из главных проблем российского современного менеджмента — это проблема качества управленцев. В последние годы эта специальность появилась в российских вузах, но проблема все равно остается. Причиной может быть то, что в России мало профессионалов, имеющих опыт управления в действительных условиях рыночной экономики. Хорошо известно, что овладеть знаниями в области управления невозможно без получения практических навыков. Естественно, что у основной части выпускников этой специальности жизненный опыт незначителен, а управленческий еще меньше. На практике воплотить всевозможные новые и эффективные принципы управления довольно сложно. Необходим радикальный пересмотр философии бизнеса, а также изменение психологии персонала (особенно менеджеров), рост личностного потенциала и повышение их квалификации [2].

Существует в России и проблема неэффективного взаимодействия владельца компании и топ - менеджера. Часто между ними происходят конфликты, которые приводят к

увольнению управляющего. Как следствие, владелец теряет ценного специалиста, и эффективность работы компании снижается. В это время, менеджер теряет возможность карьерного роста и начинает все сначала. Суть разногласий состоит в том, что собственник хочет максимальной, прибыли на каждом этапе деятельности организации, а профессиональный менеджер настроен на достижение стратегических целей. Зачастую, собственник компании имеет не совсем четкие цели и представления о производственном и рабочем процессе. Из-за этого сложно достичь результатов, которые он требует. При этом менеджер не имеет ключевых полномочий, но имеет высокую степень ответственности. Для компании выгоднее не сиюминутная прибыль, извлеченная из каждого этапа, а стратегические приобретения, которые в будущем окупятся и принесут большую прибыль. Профессиональный менеджер понимает это, и если владелец также придерживается этой позиции, то они оба будут чувствовать себя в компании комфортно, действия будут ясны, а ожидания оправданны.

Современный высший менеджмент, в основном, сформирован из специалистов именно той отрасли, в которой работает компания. Например, во главе телекоммуникационной компании стоит связист, а во главе банка — финансист. Однако суть в том, что управление — это тоже отдельная отрасль со своими специфичными чертами. Чем выше должность, тем количество специфических функций больше, а технических меньше. Поэтому, как говорил Горбунов А.В. в своем труде «Проблемы менеджмента качества в России», руководитель высшего уровня переходит от выработки решений к управлению непосредственно процессами принятия решений [1].

Существует в России и такое явление, что рабочий занимает позицию руководителя, получив повышение, но по способам решения проблем, по стилю мышления остается специалистом своей отрасли. Часто встречается такой парадокс: руководитель охотнее занимается решением технологических проблем, нежели управленческих.

В настоящее время в России существует множество проблем менеджмента. На данный момент в нашей стране не выработаны теоретические и методологические основы по использованию менеджмента на практике. Принципы западного менеджмента малоприменимы в России, поэтому их сложно использовать для решения этих проблем. Поэтому, прежде чем внедрять инновации, очень важно адаптировать их под определенные черты менталитета и культуры российского человека. Несмотря на все вышесказанное, хотелось бы отметить, что при правильном и профессиональном подходе можно не только найти решение всех проблем менеджмента организации, но и избежать столкновения со многими из них, более того, повысить эффективность и качество управления, а вследствие и всего производственного процесса.

Список использованной литературы:

1. Горбунов А.В. Проблемы менеджмента качества в России // Менеджмент сегодня. 2009. № 7, стр. 7 - 8
2. Максимцов М.М. Менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. проф. М.М. Максимцова, проф. М.А. Комарова. 2 е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005, стр. 38
3. Шильдт Л.А., Кирайдт Е.П. Инновационные методы и технологии в архитектурном проектировании // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по

материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. стр.165 - 168

4. Шильдт Л.А., Волчик А.Ю., Баянова Э.Ф.. Повышение инвестиции привлекательности г. Уфы средствами Архитектуры и градостроительства // Интернет – журнал Науковедение. 2015. Т. 7№3. С.77.

5. Шильдт Л.А., Набиева Л.Б., Гайнанова Э.С.. Практика управления на современном управлении // В сборнике: результаты научных исследований Международная научно - практическая конференция. Научно - издательский центр «Аэтерна». 2015. стр. 214 - 217.

© Р.А. Косянец, Р.С. Хазиев, 2016

УДК 658

А.А. Шкулев

Бакалавр

Менеджмент, НИУ ВШЭ

Г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАРТИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ БЭК - ОФИСА

Рассматриваются вопросы составления карт текущего и будущего потоков создания ценностей, как одного из основных инструментов бережливого производства, основная цель которого - понятие бизнес - процессов через визуализацию их на бумажном носителе и определение возможных потерь, являющихся причинной неэффективной работы процессов. В качестве примера предложены процессы бэк - офисной работы по регистрации движения материалов на базе SAP ERP. Разработана методология по организации КПСЦ (VSM, картирование) в периметре офисной работы и предлагается авторский алгоритм по картированию бэк - офисных процессов. Рассмотрены и изучены основные проблемы, возникающие как при организации рабочего процесса, так и в ходе составления КПСЦ. Разработаны рекомендации, которым необходимо следовать менеджменту потока ценностей для достижения высоких результатов в этой области. Применение данных рекомендаций будет полезным, в первую очередь, для организации данного инструмента в «пространство офиса», а также повышению компетентности сотрудников и развитию творческого потенциала.

Ключевые слова: бережливое производство, картирование, карта потока создания ценностей, ValueStreamMapping (VSM), бэк офис, потери, Data - box, эффективность, время такта, ценность.

В последнее время у крупных производственных компаний существует тенденция к выделению блока администрирования в единый центр, так называемый бэк офис, в котором осуществляется практически вся операционная деятельность всей структуры организации. Это обуславливается тем, что компания пытается сосредоточить всю информацию в одном месте, уменьшить затраты на коммуникации, сократить затраты на рабочую силу, таким образом строится самостоятельная структура бэк - офисных процессов со своей иерархией и законами.

Понятие «бережливого производства» все чаще появляется в стратегических инициативах компаний, как важного инструмента для повышения производственной эффективности, работы труда, мотивации сотрудников. Стоит отметить, что происходит массовое тиражирование и на блок администрирования – в пространство офиса. Это и логично, так как, по словам Д. Теппинга 60 - 80 % всех операций, происходящих в организации, приходится на бэк офис [4, с. 7]. Таким образом, существует проблема переноса методологии VSM в периметр офисной работы. Эта проблема является актуальной, поскольку происходит массовое использование КПСЦ на все функции организации, что, в свою очередь, сопровождается возникновением рисков неверного использования методологии и неверного «наложения» инструмента на процессы бэк - офиса.

Философия картирования процессов в периметре бэк - офиса по мнению авторов Д. Теппинга, Т. Шукера состоит из следующих шагов:

1. Определение семейства процессов и выбор процесса для совершенствования – основная задача на этом этапе вычлнить определенный перечень процессов в одну логическую цепочку, но так как в рамках одного подразделения может быть очень много процессов, которые не связаны друг с другом, сделать это крайне сложно. Предполагается использование матрицы, в которой отражается взаимосвязь конечного продукта с перечнем операций.

2. Построение подробной карты текущего состояния процесса – необходимо собрать полную информацию, включая трудозатраты, аналитические данные. Это поможет адекватно увидеть и оценить процесс на предмет эффективности.

3. Выявление потерь. Всего выделяют семь видов потерь:

1. Перепроизводство – связано с изготовлением лишних операций или преждевременное изготовление до возникновения реального спроса.

2. Ожидание – вид потерь связан с простоями, которое вызывает стагнацию процесса в целом.

3. Излишняя обработка – выполнение лишних операций, которые не несут никакой полезности для конечного потребителя.

4. Избыточные запасы – хранение ненужной или неактуальной информации / предметов, которое требует дополнительных материальных ресурсов.

5. Лишние движения – любое движение, не требующееся для успешного выполнения рассматриваемой операции, является потерей.

6. Дефекты – потери, которые связаны с ошибками исполнителей.

7. Транспортировка – лишние перемещения материалов, людей, документов с места на место – все это приводит к потерям времени и энергии.

4. Анализ текущего состояния процесса с учетом потерь и составление карты будущего состояния потока создания ценностей.

5. Разработка плана мероприятий по совершенствованию анализируемого процесса.

6. Подсчет выгод и экономического эффекта от внедренного инструмента.

7. Непрерывное совершенствование.

М. Ротер отмечает, процесс картирования процессов – это перечень действий, добавляющих и не добавляющих ценности конечному продукту, которые необходимы для проведения продукта через весь цикл процесса[2, с. 37].

Необходимо различать основной поток процесса – перечень этапов и набор операций к ним от поставщика до заказчика и сопутствующий ему информационный поток, который играет роль координатора и связующего. Таким образом, картирование по М. Ротеру – это совершение действий, которые являются значимыми для заказчика и он готов платить за них, а также действий, которые необходимо совершать для функционирования конечного продукта, но которые не ценны для конечного потребителя. Для эффективного функционирования процесса необходимо четко понимать потребности клиента и в зависимости от этого выставлять приоритеты по работе цикла процесса.

Основная задача КПСЦ - это выявление и сокращение потерь в процессах, а также общий пересмотр действий, выполняемых в рамках поставленных задач [1]. Процессы в периметре бэк - офиса символизируются, с одной стороны, своей идентичностью, повторяемостью и простотой, но, с другой стороны – это набор операций характерный только для определенного предприятия в силу специфики своей деятельности и построения процессов. В таком случае в предприятии существует очень много процессов, которые сложно объединить в одно семейство, так как у каждого подпроцесса существует на выходе конечный продукт, которые не вписывается в рамки общего процесса. Это одна из первых сложностей при построении карты потока создания ценностей. Решением данного вопроса является выборка более сложных, проблемных процессов из существующих, тем самым определить приоритетность внедрения инструмента. Далее, необходимо транслировать на персонал идеологию данного инструмента, показать необходимость улучшений, привить мышление работы на устранение потерь [3]. Второй проблемой переноса инструмента КПСЦ в периметр бэк - офиса является отторжение философии процесса в силу недопонимания и нахождения в рабочей зоне комфорта. Появление чего - то нового всегда сопровождается эмоциональным всплеском: либо принимается, либо отторгается. Основное недопонимание происходит при объяснении цели инструмента: сокращение потерь, как следствие трудозатрат, что порождает страх быть уволенным. Эффективным решением будет объяснение и демонстрация для сотрудников конечной цели КПСЦ, показать, как будет выглядеть работа при внедрении подобного инструмента. Третья проблема задействована непосредственно в процессе построения карты: подобный инструмент находит отличное применение в производственных структурах, когда продукт проходит несколько этапов обработки на конвейере, в случае бэк - офисных операциях подобная методология не является ключевой, так как практически во всех процессах в пространстве офиса нельзя просчитать время такта и количество обработанных операций из - за разницы входящих и исходящих данных. Альтернативным решением данного вопроса является построение линии тренда на временную шкалу операционных действий и потерь.

Основными методами исследования данной проблемы являются:

1. Метод анализа и синтеза – обработка первичных и вторичных источников информации по развитию бережливого производства, в частности инструмент КПСЦ;

2. Метод наблюдения – приведен реальный пример внедрения КПСЦ в компанию по осуществлению бэк - офисных процессов.

В результате внедрения идеологии КПСЦ была построена карта по одному из бэк - офисных процессов (см. рис.1).

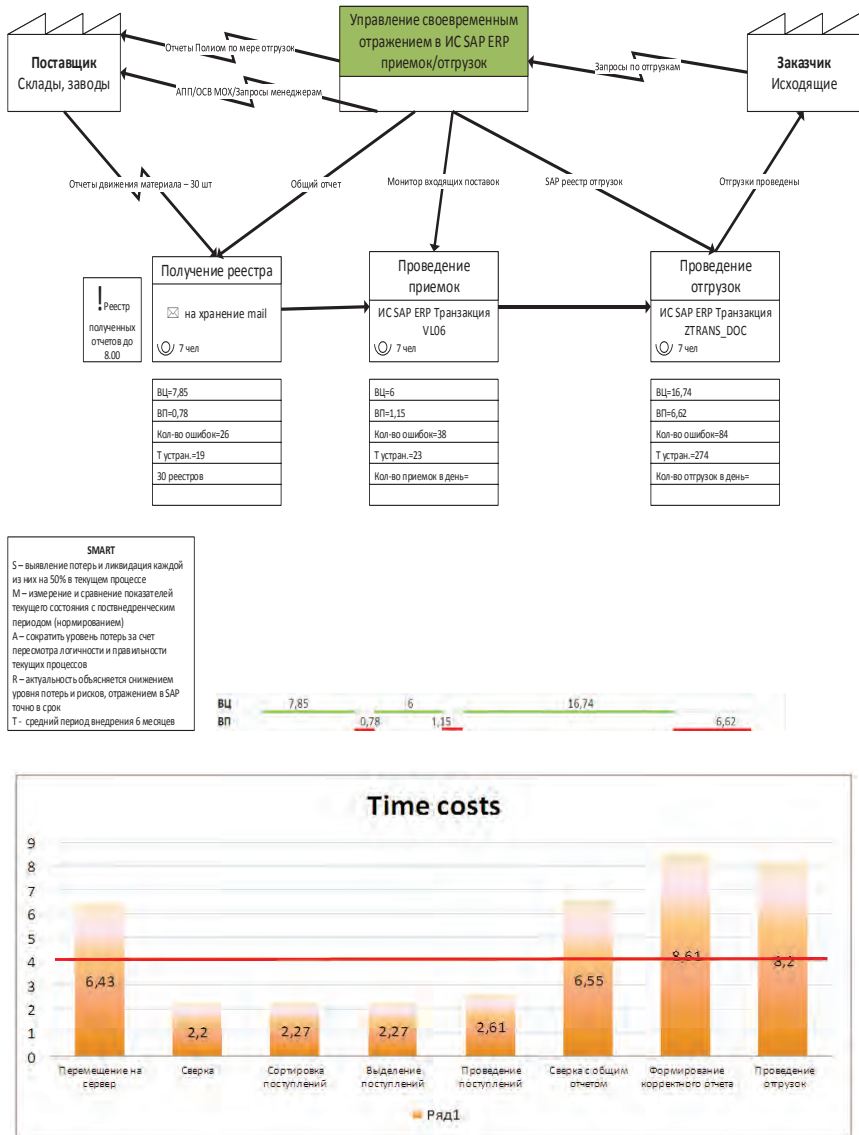


Рис. 1 Карта потока создания ценностей на примере процесса отражения в системе движения материалов

<p>На рисунке 1 можно увидеть какие основные проблемы встречаются в подобном процессе, которые можно категорировать, как коммуникационные. Разработан план мероприятий по сокращению и ликвидации потерь в данном процессе (см. рис. 2). Наименование потери</p>	<p>Наименование выполняемой операции</p>	<p>Классификация потеря</p>	<p>Время выполнения этой операции до устранения потерь, мин</p>	<p>Планируемое время выполнения этой операции до устранения потерь, мин</p>	<p>Эффект, мин.</p>	<p>Меры по устранению</p>	<p>Время, необходимое для устранения потери</p>	<p>Статус выполнения</p>	<p>Ответственный</p>
<p>позднее предоставление</p>	<p>Перемене поступлений / отгрузок из присланных реестров на сервере)</p>	<p>Ожидание</p>	<p>5,95</p>	<p>5,75</p>	<p>0,2</p>	<p>1.Проработать с функцией логистика вопрос об актуализации процесса взаимодействия с МОХ. 1.1. Указать в договоре сроки предоставления и формат реестров поступлений / отгрузок. 1.2. описать методику оплаты</p>	<p>п.1 Декабрь 2016 п.2 ежемесячно начиная с апреля 2016</p>	<p>в работе</p>	<p>Иванов И.И. Шкулев А.А.</p>
<p>не сходятся суммы получено</p>	<p>Сверка сумм в обоих</p>	<p>Брак</p>	<p>2,13</p>	<p>2,1</p>	<p>0,03</p>			<p>в работе</p>	

го реестра с реестром на сервере	реестрах					штрафов при наличии нарушений по предоставлению реестров отгрузок / поступлений.			
ошибка числового значения в SAP / реестре	Запуск транзакции VLO6 , сортировка по ожидаемому поступлению / загрузка SAP реестра через PURCHASE	Брак	2,08	2	0,08	<p>1.3. описать время реагирования MOX на входящие запросы (не более 2 часов).</p> <p>2. Организация взаимодействия: предоставлены статистики о нарушениях на ежемесячной основе, для дальнейшей проработки.</p>			в работе
запрос на склад по ошибке	Построенный поиск / проверка позиции в реестре с позицией в SAP	Ожидание	2,08	2	0,08				в работе
обработка данных программой	Обработка отмеченных строк через проводку поступлений материалов	Ожидание	2,18	2	0,18				в работе

Рис. 2 План мероприятий по ликвидации потерь

Целесообразно к алгоритму построения КПСЦ предложить рекомендации, которые позволят достичь результатов при использовании подобного инструмента.

1. Понимание конечной цели картирования процессов. Иначе внедрение приобретает смысл «работа ради работы», вместо того, чтобы эффективно использовать инструмент на практике.

2. Градация процессов по степени важности. Очень важным шагом при внедрении инструмента является определение процессов на которые будет накладываться данный инструмент. В таком случае существует необходимость анализа и принятие коллективного решения на предмет релевантности включения в проработку того или иного процесса.

3. Адаптация производственных методик на периметр бэк - офиса. Бенчмаркинг. При перенесении практик КПСЦ с производственных площадок на офисное пространство существуют определенные сложности – процессы не поэтапные, в рамках общего процесса содержатся подпроцессы, каждый из которых имеет свой конечный продукт. Релевантным будет использовать подобные практики с других предприятий, а также внедрять свои наработки, идеи при этом сохранив философию КПСЦ.

4. Четкое планирование и разделение ответственности. Так как подобные инструменты внедряются локальными ресурсами предприятия в период текущей работы, необходимо правильно спланировать реализацию подобного инструмента и назначить ответственных.

Список использованной литературы:

1. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 340.

2. Луйстер Том. Бережливое производство: от слов к делу / Пер. с англ.; Под науч. ред. В. В. Брагина. М.: РИА "Стандарты и качество", 2008. – 129 с.

3. Ротер М., Шук Дж. Учитесь видеть бизнес - процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс: CBSD, Центр развития деловых навыков, 2005. 144 с.

4. Теппинг Д. Бережливый офис: Управление потоками создания ценности: пер. с англ. / Теппинг Д., Шукер Т. - М.: Стандарты и качество, 2009. - 205с.

5. Основные положения проекта ГОСТ «Основные положения и словарь». URL: <http://centr-prioritet.ru/news/122-id1-6-novosti/2799-gost-r-berezhlivoe-proizvodstvo-osnovnye-polozeniya-i-slovar-zasedanie-ekspertnojgruppy.html> (дата обращения: 01.04.2016).

© А.А. Шкулев, 2016

УДК 338

Е. Н. Карякина, Старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория и управления»

Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург, РФ

А.С. Юртаева, Студентка I курса экономического факультета

Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург, РФ

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Экономический рост, как и все остальные экономические показатели, становится объектом изменения при влиянии разносторонних факторов. В данный момент на рост

экономики оказывают влияние множество факторов, но одним из самых главных факторов является – инновации [4,с.25].

Основоположником этой темы считают Й.А. Шумпетера, который развил идеи Н.Д. Кондратьева и первым ввел понятие «инновация». В своем epochальном труде «Теория экономического развития» (впервые изданном в 1911 г.) он определяет инновации как коммерциализированное новшество, проявляющееся в пяти возможных комбинациях:

- 1) созданию нового блага или нового качества;
- 2) внедрение нового способа производства;
- 3) освоение нового рынка сбыта;
- 4) получение нового сырья;
- 5) проведение монополярной реорганизации [2,с. 90 - 91].

Инновации – это комплексная деятельность взаимосвязанных между собой субъектов направленная на практическое внедрение новшества, результатов научных исследований, технологий, целью которой является экономический, социальный, экологический, научно - технический или какой - либо другой эффект.

Экономический рост - это не мало важная категория в макроэкономике, которая является показателем как абсолютного увеличения объемов общественного производства, так и способности экономической системы исполнять растущие потребности, повышать уровень качества жизни.

XXI в. часто называют веком инновационной экономики. Хотя инновации существовали на протяжении всего исторического процесса, наибольшее развитие они получили в период индустриальных и научно - технических революций.

В настоящее время одним из важных условий экономического роста страны и развития общества в целом является инновационное развитие и научно - технический прогресс. Для увеличения основных экономических показателей необходимо правильное развитие инновационных процессов, уровень которого формирует направления деятельности как региона, так и страны в целом. Именно в этом и заключается актуальность данной темы, так как экономический рост является основной целью любого государства.

Основными факторами экономического роста России являются:

- Количество и качество природных ресурсов;
- Количество и качество трудовых ресурсов;
- Объем основного капитала;
- Технологии [5, с. 222].

В современной экономике влияние инноваций на производство является ключевым фактором, поскольку процессы генерации знаний обнаруживаются в большом количестве отраслей. Данные процессы приводят к новым продуктам, а также к новым рынкам. Стоит отметить, что именно обладание инновациями, которые являются стимуляторами развития предприятия, обеспечивают конкурентоспособность предприятий, и национальных экономик, отражает их инновационный потенциал.

Инновационная деятельность предприятий в России требуют детальной проработки методологических и практических основы. Так как в данной сфере зарубежный опыт не может быть адаптирован для Российской Федерации без учета особенностей развития отечественной экономики.

Несмотря на быстрый экономический рост за последние десятилетия, Россия теряет позицию сильного лидера в технологических инновациях. Число технологически инновационных отраслей понизилось значительно, а сектора экономики, полагающиеся на использование импортированных технологий, выросло.

Российское правительство признало эту проблему и сделало содействие инновациям главным национальным приоритетом. В результате правительство начало новые и амбициозные проекты, такие как РОСНАНО, Сколково и другие [3, с.206].

Теперь можно остановиться на перспективах, которые обозначены уже сегодня и которые мы сможем увидеть воплощенными в жизнь в ближайшие пять лет. При этом отметим, что нельзя рассматривать нашу страну отдельно от Евросоюза. Наоборот, все, что мы делаем, ориентировано на соседей.

Первый путь, по которому могут пойти российские инновации - концентрация всех научных достижений с их последующим развитием. Это идеальный вариант, однако, он имеет мало общего с реальностью в условиях построения бизнеса по принципу "обслуживания нефтяной иглы" и в обществе "потребителей", которым представляется важнее не очередной прорыв в науке, а грамотная и красивая упаковка продукта. Как пример - успех Iphone, у которого новые модели почти не отличаются от предыдущих.

Второй путь, прямо противоположный, возможен при усилении полицейского влияния в стране. Это - постепенное свертывание новых исследований (в т. ч. в сфере ВПК) и более активное использование имеющихся достижений с их бесконечной доработкой (сравним отечественный комплекс для солдат "Ратник" и экипировку "солдата будущего" армии США). В этом случае нас ждут времена, когда сотрудники испытательных лабораторий будут вынуждены безуспешно рассказывать следователям о преимуществах дорогих зарубежных микроскопов перед отечественными лупами.

Третий путь может быть проверен исключительно на практике. Мы имеем в виду перспективу самостоятельного выживания в эпоху кризиса, ведь российская наука смогла преодолеть голодные 90 - е годы, хотя результатом этого стало существенное падение качества образования. Об инновациях во время кризиса могут попросту забыть, как оставляют игрушки, вышедшие из моды. Разумеется, мы вовсе не желаем такого развития событий, ведь одна из задач инновационного сектора - создание нематериальной "подушки", которая помогла бы в трудный период. Торговля технологиями - хорошая альтернатива газовому или нефтяному бизнесу.

Наконец, четвертый путь, на котором мы уже можем находиться обладает рядом подтверждающих признаков. Как известно - цель процесса коммерциализации любого изобретения заключается в его продаже, причем желательно, на глобальном рынке. К этому стремятся все отрасли, включая атомную промышленность. И здесь отечественные инноваторы сталкиваются с целым рядом проблем, которые сегодня ставят под сомнение правильность выбранного государством курса на модернизацию. В свое время существовала система рационализаторских предложений, ничуть не уступающая современной «сколковской» модели. При этом эффективные предложения не зависели от ситуации на рынке и не были подвержены влиянию модных тенденций. Сейчас же именно международный рынок, как мы сказали выше, является своеобразным судьей, оценивая качество российских товаров по сравнению с западными аналогами. Что бы мы сами о себе

ни говорили, Евросоюзу виднее, чья продукция более востребована. И это влияние сейчас существенно ограничивает направления работы исследователей.

Учитывая вышеизложенную судьбу индустрии, можно четко предсказать ее дальнейшую судьбу. Как известно, 2 года назад США ввели санкции против России, поддержанные Евросоюзом. В начале марта 2015 года Штаты решили продлить санкции, ЕС выразил готовность ввести новый пакет. Учитывая продолжительность событий и неспособность России погасить конфликт дипломатическими усилиями, становится очевидным, что победа останется за тем, у кого голос громче. А в итоге - мы теряем возможность для вывода за рубеж наших товаров. Пресловутый Китай давно научился производить все и во всех областях, теперь он неуклонно повышает качество продукции. Реальным же итогом работы российских инноваторов за этот же период стал выпуск на евразийском рынке полутора десятков новых потребительских технологий и небольшого количества усовершенствований [1, с.298].

Итак, можно сделать обоснованный вывод, что инновации выступают не только основным фактором экономического роста страны, но и играют основополагающую роль в инновационном развитии национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Казакова Е.Ю., Яковенко С.В. Перспективы развития инноваций в России к 2020 г. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2015. — № 4 - 2. С. 297 - 300.
2. Кан Е.Н. Технологический и социальный аспекты инноваций экономического роста // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. — 2015. — № 3. С. 90 - 95.
3. Курышкина Е.Н., Курышкина Н.Н. Роль инноваций в экономическом росте // Новое слово в науке: перспективы развития. — 2015. — №1(3).— С. 205 - 206.
4. Мочалова Я.В., Бирюкова О.А. Инновации как фактор развития экономического роста // Экономика, социология и право. — 2015. — № 12 - 2. С. 25 - 27.
5. Рогоженко А.А., Талалай М.А., Филатова Л.С. Инновационная деятельность как фактор экономического роста страны // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 3 - 1 (70). С. 222 - 224.

© А.С. Юртаева, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.А. Абалакин ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ	6
Абдрафикова Р.С. СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСОБИЯ НА ДЕТЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	7
А.Ю. Андреева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТОВ ПЛАТЕЖНЫМ ПОРУЧЕНИЕМ	10
Н.Д. Антонинко РАЗЛИЧИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ ПО МСФО И РСБУ	12
Л.А.Арбачакова ВЫБОР ПОЛИТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	14
Ахтямов И.Р. «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО - КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ»	17
Базанова А.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БАНКОВСКИХ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ	21
М.С. Бебнева ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ	24
Я.В. Сайбель, С.В. Белич ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	27
А.А. Бельская, А.В. Рекубрацкая РИСКИ КРИЗИСА ТОПЛИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	31
Д.Н. Бережная, У.Н. Солодовникова НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	34
Г.В. Бессуднов ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ THE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF INTERNATIONAL TRADE OF RUSSIAN FEDERATION	38

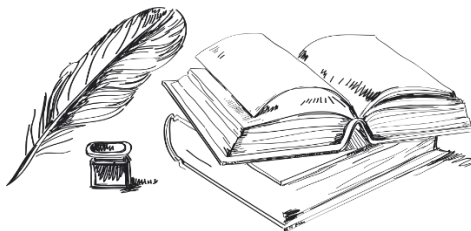
Т.А.Бурканова НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ НАКОПЛЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИИ	39
М.И.Василенко ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА	42
Васильева Е. Е. ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВТБ 24 (ПАО)	44
А.П. Вершинина ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	48
К.С.Вилинчук, В.В.Кабанова АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЯ	50
В.В. Белухин, О.А.Волобуева ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ	52
Н.В. Гамарникова ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОМПАНИЯХ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ТЕКСТИЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЯ ТАТА	55
В.Ю. Данилевич ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	59
В. В. Башкатов, В. В. Данилова ОРГАНИЗАЦИЯ И СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	61
А.А. Елюбаева, Э.Е. Ярмухаметова УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	64
Е. Н. Карякина, М.М. Жунусова АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	68
А.А. Заварухина, А.Ф. Никишин НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЯХ	70
Р.Р. Зарипова ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА: РОССИЯ И США	73

М.О.Зотова ПРОБЛЕМА ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ НЕФТЯНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ	75
С.С. Ильин ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ В СФЕРЕ БИЗНЕС – ОБРАЗОВАНИЯ	76
Н.О. Ильина НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ	81
П. С. Илюшин ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ХКФ БАНК»	83
А.С. Исакова, Е.А. Русакова, Н.А. Мелихова ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	86
Д.С. Ищенко, В.В. Шевченко ОСОБЕННОСТИ КОМАНДНОЙ СИСТЕМЫ И СОЗДАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНОГО СПЕЦИАЛИСТА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА СМИ90	
А.А. Кабанова АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	92
Е.А. Кальченко ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТА	94
В. Г. Карпов, С. Ф. Фатхуллин ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕНОРМИРУЕМЫХ ПРОСТОЕВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПОЛЕВЫХ СЕЙСМОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ	97
Т.А. Кашникова ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ БЮДЖЕТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	99
Г.А. Ковшикова, А.О. Ложкина МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ	101
Т.Г. Кожухова, М.С. Колябина ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА	106
Костяная В.И., Андрейко М.Н., Хашаева О.Ш. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	109

А.Н. Красовская РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ВЫЯВЛЕНИЕ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТЬЮ ПАО «АЭРОФЛОТ»	112
Е.А. Кузнецова ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ СНИЖЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ	118
Т. И. Левцова СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА РЕГИОНА	119
В.А. Лисичникова МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА	121
Федоров В. А., Маковеева Е. Н. РЫНОК И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ В РОССИИ	126
Е.В. Михненко ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	128
Г.Р.Мунасыпова УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В СФЕРЕ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ И НЕФТЕХИМИИ	130
Э.М. Муратова THE ANALYSIS OF THE SETTLEMENT OF TAX DEBTS (ON THE EXAMPLE OF THE INSPECTION OF THE FEDERAL TAX SERVICE)	132
М.Л.Нюшенкова САМОРЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ - ГЛАВНЫЙ ИТОГ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТА В ВУЗЕ	135
Т.О.Овчинникова ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	136
Е.Н. Карякина, Г.А. Пальниченко ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: СПОСОБ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ИЛИ ВРЕМЕННОЕ ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ?	139
Р.Г.Пестова SMM – ПРОДВИЖЕНИЕ	141
Е. Н. Карякина, А.А. Попова РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В СТАНОВЛЕНИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	143

Н.Ю. Портнова СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ И МЕТОДЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ	146
В.Н. Проскурин, Е.В. Стрижова ASPECTS OF THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE WORLD ECONOMY	149
Пруссова М.М. МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ	151
М.М.Пруссова «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ДВИЖЕНИЯ»	153
Е. А. Рогозина ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ	156
Т.В. Ромашкин МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ – ВЕКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	158
Рыбасова М.В., Пилипенко О.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ПАРТНЕРСТВА И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАН БРИКС	162
В.Д.Рыбкина МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОКРАЩЕНИЮ РИСКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ В СИСТЕМЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	166
А.Ф.Садрыева, Н.Р.Абелгузин ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	168
Сайфуллина Ф.М., Рахимова В. ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ	171
А.Д. Сердюкова THE VALUE OF ENTREPRENEURIAL RESOURCES FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY	174
Л. М. Угурчиева АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	176
И.Ш. Узденов ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ НАУЧНО - ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	178

В.В Филиппова ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	180
Е.Н.Фищук О РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	182
Хакимов И.И., Лукьянов А.В., Лочкарев М.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ОЦЕНКИ ВОСПРИЯТИЯ ИМИДЖА ГОРОДА ЕГО ЖИТЕЛЯМИ	184
Т.В.Харина КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	186
Д.О.Цыплаков ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В ТЕАТРАЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ	190
Ю.А. Шатула АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	192
А.Г. Шацких, А.С. Шурупова К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РФ	195
Р.А. Косянец, Р.С. Хазиев СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ	198
А.А. Шкулев ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАРТИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ БЭК – ОФИСА	201
Е. Н. Карякина, А.С. Юртаева ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ	207



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

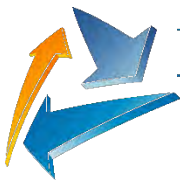
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 _____ info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
НАУКИ В РОССИИ И МИРЕ**

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
5 июня 2016 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 09.06.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 433.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68