АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 ноября 2016 г.

Часть 2

Пермь
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

Н 57
НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 ноября 2016 г., г. Пермь). В 7 ч. Ч.2/ - Пермь: АЭТЕРНА, 2016. – 261 с.

ISBN 978-5-906925-16-9 ч.2
ISBN 978-5-906925-22-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ», состоявшейся 25 ноября 2016 г. в г. Пермь. 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.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** 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 978-5-906925-16-9 ч.2
ISBN 978-5-906925-22-0

© 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,
Уральский государственный медицинский университет»

Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

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

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

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

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

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

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

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

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

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственныхнаук,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Воронежский государственный университет

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

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Казахский Национальный Аграрный Университет

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

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

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

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

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

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Московский городской университет управления Правительства Москвы

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

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

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

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

Professor Dipl. Eng Venelin Terziev, DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

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

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

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

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

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

Михайлова З.К.
старший преподаватель кафедры Государственного и муниципального управления
Новороссийский политехнический институт (филиал)
ФГБОУ ВО Кубанский государственный технологический университет
Чагина А.В.
старший преподаватель кафедры Государственного и муниципального управления
Новороссийский политехнический институт (филиал)
ФГБОУ ВО Кубанский государственный технологический университет
г. Новороссийск, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ПРОФАЙЛИНГА В КОНСАЛТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Возможность использования профайлинга, как набор научных методик, позволяющих видеть мотивы человека, его характер, ценности, значимые для него цели и навыки, а также сокрытие и искажения информации наиболее актуальна в современных условиях развития общества и процессах организации консалтинговой деятельности.

Профайлинг («англ. profile» – профиль) – это понятие, обозначающее совокупность психологических методов и методик оценки и прогнозирования поведения человека на основе анализа наиболее информативных частных признаков, характеристик внешности, невербального и вербального поведения.

При использовании методологии профайлинга в консалтинговой деятельности специалисты опираются следующие показатели: оперативная психодиагностика, распознание лжи и чтение лица, жесткие переговоры и манипуляция, гипотехнология, вербовка, графология, физиогномика, системное мышление, социализация.

Профайлинг помогает спрогнозировать поведение человека, что позволяет индивидуально разрабатывать мотивационные схемы, механизмы управления и контроля.

Профайлинг открывает массу возможностей как в профессиональной, так и личной жизни, при этом накладывает большую ответственность.

В настоящее время профайлинг применяется для решения проблем оценки достоверности информации при работе с персоналом, кадровых проверках, организации систем коучинга и различных тренинговых программах, служебных расследованиях, в рамках уголовного судопроизводства с последующей возможностью формирования экспертного заключения.

Благодаря исследованиям ученых, и в первую очередь благодаря Полу Экману – выдающемуся психологу, профессору Калифорнийского университета, специалисту в области проявления эмоций – было установлено, что 10 % информации мы получаем вербально и 90 % не вербально, то есть, изучив мимику, жесты, положения тела человека.

История профайлинга связана с работой спецслужб сотрудников в разных странах. Наиболее известные «источники» и разработки связаны с деятельностью отдела поведенческих наук Академии ФБР в США (Квантико), которыми в конце 1970 - х годов была разработана программа психологического профилирования.

Определение метода дано «родоначальником» идеи профилирования, Р. Ресслером как «процесс идентификации всех психологических характеристик индивидуума, составляющий общее описание личности, основанный на анализе совершенных им преступлений».

Технология профайлинга начала применяться в конце 70 - х гг. XX в. на транспорте: сначала израильской авиакомпанией «Эль - Аль», а потом и другими компаниями мира. Она ориентирована на снижение вероятности появления возможных рисков, связанных с авиаперевозками пассажиров, применяется во время предполетного досмотра. В 1984 г. методика была «смоделирована» в англоязычном варианте компанией, она стала использоваться службами авиационной безопасности в большинстве европейских стран и США.

Эксперты в области профайлинга специализируются на подготовке и профессиональном владении искусством расшифровки невербальных сигналов. Использование этих навыков в коммуникациях с представителями проверяемого бизнеса в разы повышает эффективность проекта, позволяет оценивать достоверность предоставляемой информации и узнавать реальное отношение менеджмента и сотрудников компании к обсуждаемым вопросам.

Услуга по проведению с использованием методов профайлинга получила название Profiling Due Diligence. Агентства бизнес - коммуникаций предоставляет широкий спектр информационных и консалтинговых услуг индивидуальным и корпоративным клиентам по следующим направлениям: услуги бизнес - образования, программы обучения персонала (тренинги, семинары, мастер - классы), кадровые решения для предприятий (консалтинг и коучинг по вопросам бизнес - развития), тренинги с использованием методов профайлинга.

Консалтинговые компании, которые используют в своей практике уникальные методы психотехнологий и профайлинга помогают организациям решать проблемы современного бизнеса по следующим направлениям: маркетинговые исследования; обучение сотрудников, топ - менеджеров и собственников бизнеса; бизнес - коучинг; кадровый консалтинг; бизнес - аудит и финансирование.

Консалтинговая деятельность в области профайлинга может осуществляться по следующим направлениям: кадровый, страховой, банковский, аудит - профайлинг, семейный, бизнес - профайлинг, авиационный, железнодорожный, гостиничный профайлинг.

Необходимость использования прфайлинга в консалтинговой деятельности обусловлена возможностью легко оперировать терминами экстраверт и интроверт, аудиал и визуал, холерик и сангвиник. И даже есть масса тестов, чтобы определить индивидуальные особенности личности. К сожалению, возможность проведения тестирования потенциальных клиентов затрудняет осуществление коммуникационного взаимодействия. Что в свою очередь будет способствовать возведению непреодолимых барьеров в процессе заключения бизнес контрактов.

Профайлинг помогает в считанные минуты (в зависимости от сложности и многогранности характера) определять ведущие характерологические особенности человека. Главным, основным ресурсом любой организации не зависимо от ее формального статуса является человек, поведение которого в той или иной ситуации может быть непредсказуемым, тяжело контролируемым.

Благодаря использованию методов профайлинга появляется возможность более эффективной организации деятельности консультантов:

- при оценке рисков сотрудничества и инвестирования в новые проекты основанных на результатах психологического анализа всех участников,
- при создании коммуникационных сетей и умению подстраиваться под любого оппонента за доли секунд,
- при формировании возможности гасить любые конфликты,
- способности оценить, что в голове у ваших возможных партнеров по бизнесу,
- при предугадывании поступков, действий и мотив людей,
- при определении психотипа потенциального клиента,
- умению максимально быстрого считывания всей информации с человека.

Использование методик профайлинга позволяет налаживать легкие коммуникационные связи в процессе ведениям жестких переговоров и формирует навыки управления эмоциями клиентов.

Одним из перспективных направлений в деятельности консалтинговых организаций является кадровый профайлинг, формирующий следующий комплекс мероприятий:

- внедрение систем контроля персонала;
- аудит работающего персонала с заключением по психологическому профилю;
- определение ключевых человеческих ресурсов компании;
- формирование полноценного отдела с подбором ключевых кадров;
- подбор наиболее компетентных сотрудников на ключевые должности;
- полиграфная проверка и расследования на выявление мошеннических схем;
- выявление потенциальных угроз и рисков в деятельности персонала;
- проверка сотрудников на соответствие психопрофиля занимаемой должности.

Профайлинг помогает оценивать вероятностные результаты совместной деятельности исходя из полного анализа психологических портретов всех участников рабочей группы. Сформировать представление о поведении партнеров и персонала организации при дальнейшем сотрудничестве. Что позволит разработать стратегию развития и ведения бизнеса, определить перспективы взаимодействия и правильность выбранных целевых ориентиров.

Таким образом, применение методов профайлинга открывает массу возможностей для организации и ведения консалтинговой деятельности. Перспективность этого направления обусловлена современными условиями развития социальных и экономических, в том числе и политических систем.

Список использованной литературы

1.Арпентьева М.Р. Профайлинг в обеспечении национальной безопасности России / Вестник БИСТ, №2, 2015 г. (серия «Юриспруденция»)

2.Пол Экман. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2 - е изд. / Пер. с англ. - СПб.: ООО «Питер», 2010. - 334 с.

3.Филатов А. Профайлинг. Как научиться разбираться в людях 1 - е изд. / : «Москва», 2015 - 426с.

© З.К. Михайлова, 2016
© А.В.Чагина, 2016

УДК 2964

Гуллиева Р.У.
Студентка 3курса ФКЭП
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация
Михеева Е.А.
Студентка 3курса ФКЭП
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация
Бердюгина А.С.
Студентка 3курса ФКЭП
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

КОЭФФИЦЕНТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОБСТВЕННЫМИ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

В современном мире в условиях жесткой рыночной конкуренции каждое предприятие стремится достичь финансовой устойчивости для стабильного функционирования. Понятие финансовой устойчивости (финансового равновесия), как правило, связывают с управлением капиталом фирмы. Она показывает степень использования заемных финансовых средств, а также степень защиты кредиторов. Определение уровня финансовой устойчивости предприятия — неотъемлемая часть ранней диагностики и предотвращения кризисов.

Одним из способов проверки экономической информации является расчёт нормативных коэффициентов. Оценка финансовой устойчивости компании является одним из важнейших показателей, характеризующих стабильное положение дел предприятия. Получить знания о развитии организации, ее финансовой устойчивости можно с помощью расчёта коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. Он показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Стоит отметить, что данный показатель входит в важную группу «Ликвидность» и описывает платежеспособность предприятия. Более того, он показывает способность или неспособность организации финансировать свою деятельность за счет собственных средств. С помощью данного коэффициента можно оценить финансовую устойчивость предприятия в краткосрочной перспективе.

В литературе можно столкнуться с синонимами [1]. Для лучшего понимания, что речь идет об одном и том же коэффициенте желательно знать альтернативные варианты названия: коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом, Own Funds Ratio, Ratio of Own Working Capital. Расчёт показателя ведется по следующей формуле:

$$К_{осос} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$$

По новому бухгалтерскому балансу формула рассчитывается так:

$$К_{осос} = \frac{стр.1300 - стр.1100}{стр} . 1200$$

В ходе работы был проведен анализ тридцати компаний, которые претерпели банкротство на российском рынке и в результате были ликвидированы. Исследовательская выборка была сформирована случайным образом. Анализ показал, что у 93 % предприятий коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами значительно ниже 0,1 и даже принимает отрицательное значение. В работе рассматривался период с 2011 по 2015 года. Данные финансовой отчетности были получены из базы данных СКРИН.

Таблица 1 — Обобщенные результаты исследования коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами $К_{осос}$ по ликвидированным предприятиям

Год	**Среднее значение $К_{осос}$**	**Среднее отклонение $К_{осос}$**	**Максимальное значение $К_{осос}$**	**Минимальное значение $К_{осос}$**
2011	**- 9,44**	**30,08**	**12,36**	**- 56,66**
2012	**- 25,76**	**33,12**	**7,44**	**- 64,42**
2013	**- 47,43**	**54,16**	**2,62**	**- 161,32**
2014	**- 59,32**	**62,63**	**1,7**	**- 214,14**
2015	**- 84,2**	**79,3**	**0,84**	**- 465,34**

По данным в таблице была выявлена следующая закономерность: падение коэффициента за несколько лет до ликвидации компаний. В таком случае, снижение данного показателя свидетельствует о том, что уменьшается финансовая устойчивость предприятия, а, следовательно, уменьшается и собственный капитал. Есть риск банкротство компании и дальнейшей ее ликвидации.

В случаях если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами растет, то можно сделать вывод, что увеличивается финансовая устойчивость предприятия, происходит увеличение собственного капитала предприятия и уменьшается кредиторская задолженность.

Для получения более достоверной информации собственные источники оборотных средств должны рассматриваться в динамике [2]. Это дает возможность выявить негативные тенденции еще на ранних стадиях их развития. В таком случае берутся данные за несколько периодов, предшествующих отчетному. В настоящее время данный показатель рекомендательно используется арбитражными управляющими для оценки структуры баланса. А также его полезно рассчитывать для внутренней диагностики своей структуры баланса на предприятии.

Стоит отметить, что данный коэффициент не получил широкого применения в западной практике финансового анализа. В отечественной практике он используется для определения признаков несостоятельности (банкротства) предприятия. Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами больше 0.1. Если значение коэффициента менее 0.1, то структура баланса предприятия признается неудовлетворительной. Если при этом еще коэффициент текущей ликвидности меньше 2, то предприятие признается неплатежеспособным.

Подводя итог, стоит отметить, что коэффициент обеспеченности оборота собственными оборотными средствами очень важен для оценки деятельности компании. На его основе делают выводы о финансовой стабильности и ликвидности компании. Нормативные значения коэффициента закреплены законодательно, а значит они не должны быть меньше установленного нормативного значения. Не стоит забывать, что оценку показателя необходимо выполнять в динамике, это способствует детальному анализу деятельности компании и устранению существующих проблем на стадиях их возникновения.

Список использованной литературы

1. Алексеев М.А., Савельева М.Ю. Методологические вопросы построения и использования коэффициентов начислений Вестник НГУЭУ, 2016. №2. С. 139 - 155.
2. Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116). С. 142 - 146.

© Р.У. Гуллиева, Е.А. Михеева, А.С. Бердюгина

УДК 338.45

Гуллиева Р.У.
Студентка 3курса ФКЭП
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация
Михеева Е.А.
Студентка 3курса ФКЭП
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация
Стрельникова Ю.С.
Студентка 3курса ФКЭП
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Пищевая и перерабатывающая промышленность входит в состав АПК. Она тесно связана с сельскохозяйственным производством и осуществляет переработку сырья для его дальнейшего использования в качестве продуктов питания населения. Эта отрасль играет огромную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны и ее регионов [3].

Доля пищевой отрасли в промышленном производстве Новосибирской области составляет около 32 % . По статистике, в сфере переработки и производства продуктов питания Новосибирской области осуществляют деятельность 1532 предприятия и территориальные подразделения с общей численностью работающих более 29 тыс. человек. Доля производства пищевых продуктов в общем объеме отгруженной продукции

обрабатывающих производств занимает первое место и составляет 30,7 % . За 2015 год объем отгруженных товаров собственного производства, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности области составил 111 млрд. руб., что на 9,7 % больше уровня 2014 года. Индекс производства пищевых продуктов в 2015 году к уровню 2014 года составил 98,7 % .

Динамика производства основных групп продовольственных товаров представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Производство продовольственных товаров в НСО за 2010 - 2014 гг.

Категория пищевой промышленности	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных, тыс. тонн	48,1	44	44	54,7	57,8
Темп роста, %	-	91,5	100,0	124,3	105,7
Изделия колбасные, тыс. тонн	60,9	60,7	68,2	72	71,9
Темп роста, %	-	99,7	112,4	105,6	99,9
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные, тыс. тонн	10,4	8,8	9,9	8,9	13,9
Темп роста, %	-	84,6	112,5	89,9	156,2
Сыры и продукты сырные, тыс. тонн	2,5	2,5	2,8	2,5	2,8
Темп роста, %	-	100,0	112,0	89,3	112,0
Кондитерские изделия, тыс. тонн	31,1	31,5	34	34,2	40,4
Темп роста, %	-	101,3	107,9	100,6	118,1
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. тонн	158,9	138,5	153,9	140	144,3
Темп роста, %	-	87,2	111,1	91,0	103,1
Плодоовощные консервы, млн. условных банок	661,3	666,5	654,2	514,9	344,2
Темп роста, %	-	100,8	98,2	78,7	66,8
Масло сливочное и пасты масляные, тыс. тонн	7,3	7	4,2	3,5	4,5
Темп роста, %	-	95,9	60,0	83,3	128,6
Воды минеральные и газированные неподслащенные и неароматизированные, млн. полулитров	678,5	697,1	779,8	786	743,7
Темп роста, %	-	102,7	111,9	100,8	94,6
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. тонн	206,4	208,1	213,8	208,4	153,1
Темп роста, %	-	100,8	102,7	97,5	73,5

Рост уровня производства в сравнении с базисным 2010 годом наблюдается у мяса и субпродуктов пищевых убойных животных (20,17 %), изделий колбасных (18,06 %), рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных (33,65 %), сыров и продуктов сырных (12,00 %), кондитерских изделий (29,90 %), вод минеральных и газированных неподслащенных и не ароматизированных (9,61 %). Значительное снижение – у хлеба и хлебобулочных изделий (на 9,19 %), плодоовощных консервов (47,95 %), масла сливочного и паст масляных (38,36 %), цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) (25,82 %). Если же оценивать ситуацию с помощью цепного показателя, можно отметить, что практически все категории с течением лет начинают производиться в увеличивающихся масштабах. Единственное исключение – плодоовощные консервы: в их производстве наблюдается постоянный спад. На основе изучения динамики производства продовольственных товаров можно рассчитать прогноз на основе экстраполяции для тех категорий, где видна четкая и устойчивая тенденция. К таковым относятся в нашем случае кондитерские изделия, постоянно увеличивающиеся в объемах производства, и плодоовощные консервы – наоборот, уменьшающиеся (рис. 1, 2).

Рисунок 1 – Прогноз объема производства кондитерских изделий в НСО, тыс. тонн

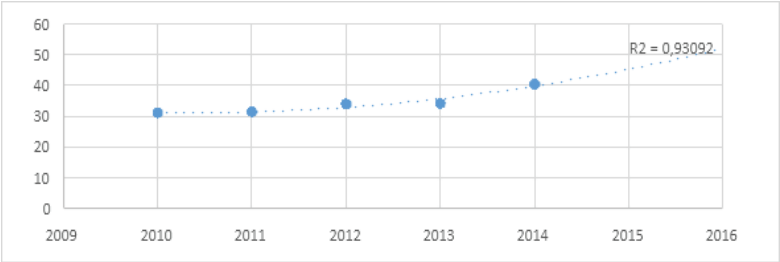
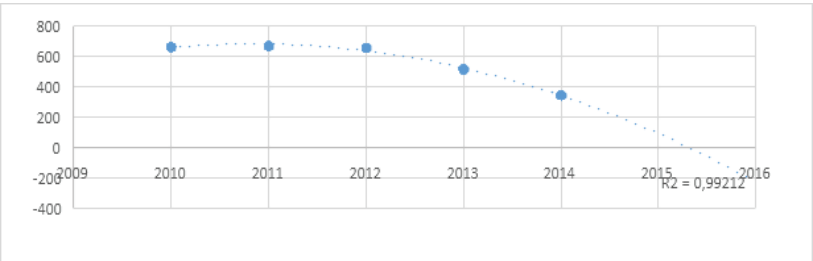


Рисунок 2 – Прогноз объема производства плодоовощных консервовв НСО год, млн. условных банок



Результаты прогнозных расчетов говорят о том, что в 2015 году объем производства кондитерских изделий составит примерно 45 тыс. тонн, а плодоовощных консервов – 100 млн. условных банок.

Исследование структуры промышленного производства продовольствия позволило сделать ряд выводов (табл. 2)

Таблица 2 – Структура объема производства продовольственных товаров в пищевой промышленности НСО за 2010 - 2014 гг, %

Категория пищевой промышленности	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных	2,58	2,36	2,24	3,0	3,67
Изделия колбасные	3,26	3,26	3,47	3,94	4,56
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные	0,56	0,47	0,50	0,49	0,88
Сыры и продукты сырные	0,13	0,13	0,14	0,14	0,18
Кондитерские изделия	1,67	1,69	1,73	1,87	2,56
Хлеб и хлебобулочные изделия	8,52	7,43	7,83	7,67	9,15
Плодоовощные консервы	35,45	35,74	33,3	28,21	21,83
Масло сливочное и пасты масляные	0,39	0,38	0,21	0,19	0,29
Воды минеральные и газированные неподслащенные и неароматизированные	36,37	37,38	39,69	43,07	47,17
Цельномолочная продукция	11,06	11,16	10,88	11,42	9,71
Всего:	100	100	100	100	100

Лидирующую позицию в 2010 г занимает выпуск плодоовощных консервов, а также минеральные и газированные, неподслащенные воды. На их долю приходится около 35 % производства. Лидерство этого вида продукции происходит на протяжении всего исследуемого периода с 2010 по 2014 гг. Наименьший процент приходится на сыры и сырные продукты; рыбу и рыбные продукты: переработанные и консервированные, а также сливочное масло и масляные пасты. Их доля составляет меньше 1 % от общего числа произведенной продукции. Кондитерские, хлебобулочные изделия и хлеб, а также цельномолочная продукция (в пересчете на молоко) занимают от 2 до 10 % от объема производимой продукции. На протяжении 5 последующих лет структура производства продуктов питания не испытывала значительных изменений.

Развитие перерабатывающей промышленности, повышение конкурентоспособности готовой продукции предполагает создание органами государственной власти благоприятных инвестиционных условий, которые позволили бы привлечь средства для обновления устаревшего оборудования и организации новых инновационных производств. Осуществление инвестиционной политики в промышленности продовольственных товаров позволит повысить эффективность использования ее производственного потенциала, увеличить объемы производства продуктов питания и налоговых поступлений в бюджет и сохранение рабочих мест.

Список использованной литературы:

1. Производство и динамика важнейших видов продукции в 2010 - 2014 гг.: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Режим доступа: http: // novosibstat.gks.ru / (Дата обращения: 15.10.2016).

2. Храмцова Т.Г., Храмцова О.О. К вопросу о продовольственной безопасности // В сборнике: Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: материалы Международной научно - практической конференции: в 2 частях. Под

редакцией И.В. Архиповой; Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный педагогический университет. 2016. С. 270 - 275.
© Р.У Гуллиева, Е.А. Михеева, Ю.С. Стрельникова

УДК 336.6

Ю.В. Мищенко
студент 1 курса магистратуры факультета «Мировая экономика и право»
Сибирский государственный университет путей сообщения
Научный руководитель: Е.Б. Дуплинская
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г.Новосибирск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

THE EFFECT OF SANCTIONS ON THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE NOVOSIBIRSK REGION

В статье рассмотрена тенденция объемов финансирования сельскохозяйственной отрасли на региональном уровне, динамика основных показателей характеризующих развитие сельского хозяйства и возможные последствия введения экономических санкций.
Ключевые слова: экономика, финансирование, продукция сельского хозяйства, регион, объем производства, импортозамещение.

Basic tendency of financing volumes of agricultural industry on the regional level, dynamics of the main indicators characterizing the development of agriculture and the possible consequences of economic sanctions.
Keywords: economics, finance, agricultural production, region, volume of production, import substitution.

Текущее состояние российской экономики напрямую связано с недавним введением санкций против Российской Федерации такими странами как США, Канада, Швейцария, Япония и страны Европейского союза. Это связано с поддержкой Россией общекрымского референдума и принятием ее предложения о вхождении в состав Российской Федерации. Санкции носят как политический, так и экономический характер.

После введения экономических санкций против России обострились вопросы, связанные с проведением органами публичного управления эффективной бюджетной политики направленной на региональное развитие [3].

Президент РФ В.В.Путин подписал указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», который был продлен по 31 декабря 2017 года. Документ запрещает в течение одного календарного

года ввозить в Россию сельхозпродукцию, сырье и продовольствие, из стран, присоединившихся к решению о введении санкций [7].

В список товаров, которые попали под запрет входят: свежее, охлажденное или замороженное мясо крупного рогатого скота; свежая, охлажденная или замороженная свинина; молоко и молочная продукция; овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды, за исключением картофеля; фрукты и орехи.

По объемам произведенной сельскохозяйственной продукции Новосибирская область в 2015 году находилась на 21 - м месте среди регионов России [2]. В фактических ценах это составило 88,1 млрд. р., что на 16,7 млрд. р. больше 2014 года. Доля региона в общероссийской стоимости сельскохозяйственной продукции составила 1,7 % . Земли, находящиеся в пределах Новосибирской области, составляют земельный фонд Новосибирской области, площадь которого 17,8 млн. га., в том числе общая площадь земли сельскохозяйственного назначения на 2015 год – 11,1 млн. га.[5].

На рисунке 1 представлена динамика произведенной продукции сельского хозяйства в млн. р., на протяжении всего периода наблюдается неустойчивая тенденция к росту.

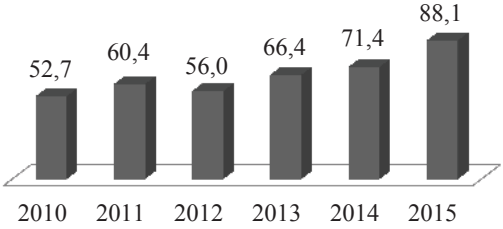


Рисунок 1. Динамика произведенной продукции сельского хозяйства в фактически действовавших ценах, млн. р.

Последствия от введения санкций неоднозначны, могут носить и позитивный характер и отрицательный.

Во - первых, экономические санкции заставляют население обратить внимание на развитие экономики и сельского хозяйства в России, в частности в Новосибирской области. И для того, чтобы Новосибирская область развивалась, необходимы ресурсы. Объемы финансирования сельского хозяйства и рыболовства в Новосибирской области в период с 2012 по 2015 годы увеличилось на 1,42 млрд.р.[1].

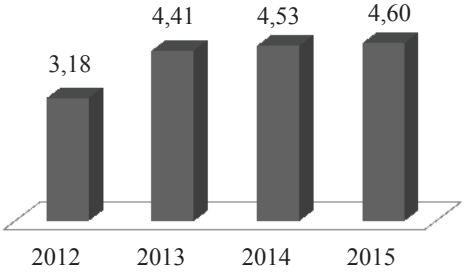


Рисунок 2. Динамика финансирования сельского хозяйства, млрд. р.

Главным стимулом для производителей сельхоз продукции является снижение банковского процента по кредитам. С начала года ставка по кредиту была 24 % , потом снизилась до 18 % , в конце концов, до 16 % . Но производители, которые занимаются малым предпринимательством, погашают только 5 % стоимости кредита, остальную же часть долга выплачивает государство [1].

Во - вторых, начался процесс импортозамещения. Активный рост показывают такие отрасли как свиноводство, птицеводство и растениеводство. За последнее время в Новосибирской области появились новые птицефабрики и тепличные комбинаты. Была введена вторая очередь свинокомплекса, растут мощности по производству молока и мяса птицы [6]. Основная масса овощей раньше завозилась, теперь же все выращивается в регионе, и снабжаются близлежащие области.

Задача всего птицеводства это увеличение объема производства, повышение качества продукции, глубокая переработка, все это позволит снижению себестоимости, и конкурировать с импортной продукцией.

В - третьих, введение санкций привело к росту цен на сельхоз товары. В Новосибирской области выросла стоимость не только на овощи в 2 - 2,5 раза, но и на фрукты в 1 - 1,3 раза, куриное яйцо в цене выросло более чем в 2 раза. Все это ведет удорожанию продуктовой корзины.

В - четвертых, необходимо поддерживать малые и средние сельскохозяйственные предприятия, которые занимают большую часть отрасли. В 2016 году в рамках государственной программы оказана поддержка в размере 14,3 млн.р. на ремонт и реконструкцию объектов общего пользования [4].

Введение санкций заставило развивать одну из главных отраслей Новосибирской области – сельское хозяйство. Необходимо расширять и предпринимать меры для возможности конкурирования сельскохозяйственной продукции региона. Но чтобы в полном объеме этого достичь, требуется поддержка со стороны государственных органов.

Список использованной литературы:

1. Господдержка аграриев будет зависеть от объёмов реализации ими тех продуктов, которые необходимы региону. URL: http: // xn - - b1aecnthebc1acj.xn - - p1ai / articles / ?article=46055 (дата обращения 22.11.2016)

2. Доклад о состоянии и использовании земель Новосибирской области в 2015 году. URL: https: // rosreestr.ru / site / (дата обращения 22.11.2016)

3. Дуплинская Е.Б., Кобелева Е.П. Публичное управление в условиях экономических санкций: проблемы регионов // е - Журнал «Экономика и социум» №1(14). 2015 г.

4. Итоги государственной поддержки садоводам в Новосибирской области в 2016 году.URL: http: // www.mcx.nso.ru / news / 1482 (дата обращения 21.11.2016)

5. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета НСО. URL: http: // www.mfnso.nso.ru / (дата обращения 20.11.2016)

6. Сельское хозяйство Новосибирской области поднялось за счет санкций. URL: https: // www.agroxxi.ru / (дата обращения 20.11.2016)

7. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». URL: http: // base.garant.ru / 70711352 / (дата обращения 20.11.2016)

© Ю.В. Мищенко, 2016

УДК 338

Мордаханова Э.Р.
магистрант
К(П)ФУ ИУЭиФ,
г.Казань, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ АКТУАРНОГО УЧЕТА: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

В современных условиях основным источником информации о деятельности коммерческих предприятий служит публикуемая в открытых источниках финансовая отчетность. В ней находят отражение текущее финансовое положение организации и ее финансовые результаты. Однако, все чаще и чаще возникают вопросы касаемо того, насколько традиционная бухгалтерская отчетность, которая содержит в себе информацию о свершившихся прошлых фактах хозяйственной жизни организации, может объективно и достоверно отражать его реальное финансовое положение и служить основанием для принятия инвесторами экономических решений.

В связи с этим в последние годы в экономической литературе ведется речь о целесообразности внедрения нового для российской практики вида учета – актуарного. По мнению экспертов, актуарный учет и соответствующая актуарная отчетность позволят оценить не только текущее состояние организации, но также проанализировать финансовое будущее предприятия и перспективы его роста.

Представляемая работа будет посвящена исследованию исторических аспектов новой концепции.

Точное происхождение термина «актуарный» до настоящего момента времени достоверно не установлено. Впервые данное понятие встречается в трудах древнеримский ученых – Луция Марка Аннея Сенеки, Гая Светония Транквилла, Петрония Арбитра, Требиллия Поллиона. В Древнем Риме актуариусами называли людей, которые вели протоколы заседаний Сената.

Похожее определение встречается в работах средневековых ученых в Европе. Согласно сохранившимся данным, в то время актуариями называли судебных приставов, которые вели протоколы судебных заседаний.

В России должность актуариуса была закреплена Петром I в Генеральном регламенте от 10 марта 1720 года и подразумевала работу канцелярского и секретарского характера.

В 1762 году в Лондоне была основана первая коммерческая организация «Общество справедливого страхования жизни и выживания». Учредителем данного предприятия, Эдвардом Роу Морресом, была введена должность актуариуса. Лицо, занимаемое данную должность, должно было применять сложные математические методы и модели в области страхования. С этого момента, профессия «актуарий» стала тесно ассоциироваться со страховой деятельностью.

Вслед за Обществом справедливого страхования жизни и выживания аналогичную должность ввели такие компании, как Общество Вестминстера по страхованию жизни и выживанию (1972 г.), Компания по страхованию жизни Rock Life Assurance Company (1806 г.), страховая компания Norwich Union (1808 г.), компания по страхованию Sun Life (1810 г.).

В 1848 году в Лондоне был создан и ныне действующий Институт актуариев – первое профессиональное общество актуариев страховых организаций.

В России должность актуария долгие годы была не востребована. Причина этого – командно - административная экономика. Лишь в 1994 году, с переходом на рыночные условия, в страховых организациях появилась профессия актуария.

В период с 1994 года по 1999 год в нашей стране действовало Российское общество актуариев. В 2002 году свою деятельность начала Гильдия актуариев, которая в 2008 году вошла в состав Международной актуарной ассоциации (IAA).

На сегодняшний день преобладает определение актуария как специалиста в области страхования.

Так, в соответствии со статьей 8.1 Закона РФ «Об организации страхового дела РФ» актуарии – это физические лица, постоянно проживающие на территории РФ, имеющие квалификационный аттестат и осуществляющие на основании трудового договора или гражданско - правового договора со страховщиком деятельность по расчетам страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценке его инвестиционных проектов с использованием актуарных расчетов [1, ст.8.1].

Согласно ст. 21 Федерального закона «О негосударственных пенсионных фондах» актуарии – это лица, которые ежегодно должны оценивать негосударственные пенсионные фонды на предмет платежеспособности на основе актуарных балансов [2, ст. 21].

Таким образом, суть актуарных расчетов сводится к оценке финансового будущего организации, способности компании генерировать денежные потоки в перспективе.

В условиях риска и неопределенности это становится актуальным для любого коммерческого предприятия. Однако теория актуарного учета остается одной из наименее изученных областей современной экономики.

Основоположником концепции актуарного учета принято считать швейцарского ученого Ф. Кэфера.

Большое внимание теории актуарного учета уделяется в трудах профессора парижского университета Дофин Жака Ришара. Он дает следующее определение новому типу учета: «Актуарный учет – это система, которая использует метод двойной записи и предоставляет информацию об изменении рыночной стоимости предприятия».

Непосредственно методику построения актуарных отчетов активно исследуют российские ученые.

По мнению Л.И. Куликовой и Н.Б. Семенихиной, актуарный баланс должен повторять форму стандартного бухгалтерского баланса, а дисконтированный денежный поток целесообразно распределять по отдельным статья [3, с.21].

В.Б. Ивашкевич и А.И. Шигаев придерживаются иного подхода. По их точке зрения, целесообразным является распределять денежный поток по двум видам деятельности: операционной и финансовой. При этом актуарная финансовая отчетность должна содержать данные как на текущую дату, так и прогнозные показатели [4, с.50].

Разграничение финансовой и операционной деятельности в целях трансформации бухгалтерской отчетности в актуарную обоснованным считает и американский ученый С.Пенман. В своих научных трудах он исследует возможность построения актуарной отчетности на основе переформирования бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с американскими стандартами US GAAP [5, с.58].

Таким образом, проведенное исследование исторических аспектов актуарного учета позволяет сделать вывод о том, что несмотря на длительную историю развития, данный вид учета остается недостаточно разработанной теоретической концепцией и, как следствие широко не используется при оценке деятельности предприятий.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О негосударственных пенсионных фондах"

2. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015 - 1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации»

3.Куликова Л.И. Семенихина Н.Б. Актуарный баланс и использование его данных для оценки финансового положения предприятия как имущественного комплекса / Л.И. Куликова, Н.Б. Семенихина. - Москва, Издательский дом "Научная библиотека", 2013. - 88 с.

4.Шигаев А.И. Концептуальные основы актуарного учета и отчетности / А.И. Шигаев, В.Б. Ивашкевич // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С.42 - 54.

5. Penman S. H. Financial statement analysis and security valuation. 3rd ed / S. H. Penman. McGraw - Hill / Irwin, 2007.

© Э.Р. Мордаханова, 2016.

УДК 338.012

Мурадов Д. В.
студент 1 курса Санкт - Петербургского
государственного экономического университета
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

RUSSIAN ECONOMY. MAIN COMPONENTS OF RUSSIAN ECONOMY

Russia had undergone significant economic changes after the disintegration of Soviet Union. During last 20 years, it was developing on the wat from global isolation, centrally planned economy to the market economy which are global integrative in others. In the process of reforms in 1990 almost all industry was privatized. By the way protection of ownership in Russia is still not so strong, private sector subject to significant government intervention.

Changes of 1990 years could not effect on the Russian economy, in consequence of which Russian GDP was permanent decreasing during 5 years. After the disintegration of Soviet Union first economic growth in Russia happened in 1997. But Asian financial crisis started in the same year and it adversely affected in economy. This led to failure of Russian government to pay on debts and the subsequent sharp depreciation of the ruble were caused of decline in living standards of Russian citizens.

Despite of this significant decline, in 1999 Russian economy began restore. Low exchange rate of the ruble in relation to other currencies was the main incentive for economic growth. All this facts positive impacted on domestic production and export. After this events the era of sustained

economic growth has started. It was possible in course of combination high oil prices with structure reforms of Russian government in 2000 - 2001. The growing of the GDP was the reason of business confidence and common customers' confidence. Thus, inflow of foreign investments significantly increased and the outflow of capital almost stopped.

Producers of competitive in international markets goods was shared Russian industry between themselves. In 2009 Russia was the biggest exporter of natural gas, the second largest exporter of oil and the third greatest exporter of steal and primary aluminum. This dependence of the raw materials export made Russia vulnerable to world economic crisis and volatility of world commodity prices. In 2007 the program of minimalization this raw materials addiction was created by Russian government, but it hadn't been worked effectively as had expected.

At an average Russian economy grew on 7 % each year start from 1998. It came to doubling of real income and to the emergence of middle class. But in 2008 - 2009 oil prices dramatically dropped and international investments declined. It means that Russian economy wasn't ready to the impact of the global crisis.

The falling of economic activity was overcome in the middle of 2009 and Russian economy had started grew in the first quarter of 2010. However, strong drought and fires decreased the volume of agricultural production. It was the reason of ban grain export and slowdown in other sectors.

High oil prices supported the growth of Russian economy during first quarter 2011 and helped Russia to reduce budget deficit.

Russian long - term problems include reducing of work force, high level of corruption, poor infrastructure and difficulties to gaining access to capital for Small Business.

Russian manufacturing industry.

According the dates of the chief executive of the media holding "Expert" Valery Fadeev, the value added in industry in one year is 1400$ per one in Russia against 6000 - 10000$ in the developed European countries. During last 20 years Russia, have been neglected industries and have been bought cheap products abroad. Russian manufacturing complex include:

- Military - industrial complex. Market share of Russia is 23 % and inferior only the USA (32 %). Russia has multibillion - dollar contracts for the supply to the arms to India, China, Vietnam, Greece, Brazil, Syria, Peru, Malaysia, Indonesia and Jordan.
- Shipbuilding. Shipbuilding industries in Russia is traditionally good developing branch of economy. Russian shipyard has the experience of building any types of ships. The largest centers of shipbuilding are Saint - Petersburg, Severodvinsk, Nizhny Novgorod.
- Automotive industry. AvtoVAZ is one the biggest carmaker in West Europe. Also in Russia has opened the plants which produce vehicle under the brands of famous European and American companies like Volkswagen, Nissan, Ford and others.
- Aerospace. Russian production volume of military aircraft constructions is on the second place in the world, helicopter building – on the third place.
- Microelectronics. Nowadays some plans about made a single Innovative center are exist and the place for this new center will find in future.
- Refining industry. In Russia 30 large reunifying factories are working now and their total capacity of refining is 261,6 million tons.
- Food processing industry. The industry includes 50 thousand of companies with 1,5 million of people.

- Agricultural machinery industrial. Russian fabrics of agricultural machinery is top of the range in the international agricultural machinery's market.
- Railway engineering. Some Russian railway companies successfully cooperate with many foreign companies in co - production and development of equipment for railway.
- Light industry. Is one the most important sector of Russian economic.
- Ferrous and non - ferrous metallurgy.

Список использованной литературы:

1.Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г.Гужва, М.И.Лесная, А.В.Кондратьев, А.Н.Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009. - 116 с.

© Д.В.Мурадов, 2016

УДК 338.054.23

Мурадов Д.В.
студент 1 курса Санкт - Петербургского
государственного экономического университета
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ, ДЕВАЛЬВАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД В 2015 Г.

Актуальность данной статьи заключается в анализе факторов, предопределивших отрицательную динамику ВВП России в 2015 году. Особое внимание уделяется влиянию экономических санкций взаимного характера России и Запада.

Анализируя структуру спада в 2015 году, аналитики отмечают снижение ВВП на 3,7 % (по данным Росстата). Данный показатель является интегральным, что говорит о том, что в разных секторах ситуация складывается по - разному. В связи с этим представляется интересно понять саму структуру спада. Данные аналитиков показывают, что наибольший вклад в этот показатель внесло снижение оборота розничной торговли, так как достаточно существенное место в данной сфере занимала торговля импортными товарами, ввоз которых очень резко сократился. Импорт инвестиционных товаров, таких как машины, оборудование, значительно уменьшился в тот же момент. Все вышеперечисленное говорит о том, что наибольший удар пришелся на товары импорта производственного и непроизводственного назначения.

Одновременны эксперты обращают внимание на некоторые позитивные тенденции, например, в агропромышленном комплексе. Развитию отечественного сельского хозяйства способствовали две причины: антисанкции и девальвация национальной валюты – рубля.

Девальвация, однако, нанесла серьезный удар по инвестиционному климату по причине того, что значительная часть оборудования является объектом импорта. Исследования сотрудников ИНП РАН А.А. Янтовского и А.А.Широва показывают, что основной импорт

оборудования в Россию сейчас идет из Китая, а не из Европы и Америки. Тем не менее ослабление рубля сказалось и на азиатском импорте.

Спад также наблюдается в сфере строительства. В последние годы рост в данном секторе был определен тем, что оборотный капитал многих строительных компаний кредитовался при помощи «долевого участия» покупателей, то есть при помощи предварительной оплаты до или во время строительства жилья будущими владельцами. Говоря другими словами, строительные организации получали из денег населения дешевый оборотный капитал и переход на банковское кредитование даже до кризиса означал бы значительное удорожание для строительства. В настоящее время, учитывая практически запредельную ставку ЦБ по коммерческому кредитованию, российские строительные организации зачастую не способны перейти на банковское кредитование.

Рассуждая о влиянии экономических санкций со стороны ЕС и США по отношению к России, некоторые эксперты сходятся во мнении, что они не оказывают значительного влияния на экономику России. Безусловно, в целом, санкции – это нарушение правил игры. Но далеко не они являются причинами экономического спада в России. На этот счет можно привести следующие аргументы:

1. В рамках санкций многим ведущим российским компаниям был закрыт доступ к долгосрочному кредитованию в европейских банках. Однако, при расплате с кредиторами Россией было отдано порядка 140 миллиардов долларов, но, в то же время, валютные резервы страны не сократились, следовательно, погашение было совершено за счет текущей выручки. Все это произошло с учетом того, что цены на нефть марки Brent снизились более, чем в 2 раза. Другими словами, сложный период был пройден достаточно спокойно – никакие крупные банки и госкомпании не обанкротились.

2. Резкое снижение темпов роста экономики России началось еще в 2013 году, в те времена, когда мировые цены находились на уровне 120 американских долларов за баррель, а никаких санкций еще не было. К примеру, в 2013 году ВВП России вырос менее чем на 2 % , причем большую часть этого прироста составлял финансовый сектор, объем услуг в котором увеличился на 13 % . Однако такой вид роста, произошедший за счет расширения финансового сектора, можно считать ростом с большой натяжкой. А санкции со стороны России только способствовали спаду, поскольку фактически способствовали уменьшению вклада розничной торговли в ВВП.

Среди специалистов, занимающихся изучением влияния санкций, существуют мнение о том, что в Россию отказались поставлять передовые технологии, основываясь на факте отсутствия собственных высоких технологий, а вследствие, невозможность вхождения в мировой рынок высоких технологий. В то же время, процесс введения санкций стимулирует процессы импортозамещения. Более того, многие предприятия уже начали активно работать в этом направлении и не заинтересованы в отмене санкций.

Таким образом, можно заметить, что ни девальвация рубля, ни экономические санкции, ни значительное падение цен на нефть не были главными причинами экономического спада 2015 года.

Список использованной литературы:

1. Ивантер В.В. Стратегия перехода к экономическому росту. 04.2016г.

2. Широв А.А., Янтовский А.А, Потапенко В.В. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования. 2015. №4. С. 3 - 16

© Д.В.Мурадов, 2016

УДК 336.2

Э.М. Муратова
магистрант 2 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

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Важной задачей региональных органов управления Российской Федерации является определение налогового потенциала. От результатов оценки налогового потенциала регионов зависят размеры межбюджетных трансфертов и повышение самостоятельности регионов в использовании собственного налогового потенциала. Поэтому исследование налогового потенциала и определение его размеров является достаточно актуальной темой [1].

В финансовом аспекте налоговый потенциал можно определить как сумму фактических поступлений налоговых платежей в бюджеты различных уровней.

Существует множество подходов к оценке налогового потенциала. Рассмотрим несколько методов на примере расчета налогового потенциала Новосибирской области за 2011 - 2015 года и сопоставим полученные результаты.

Расчет налогового потенциала фактическим методом

Формула расчета налогового потенциала фактическим методом:

НПР = Ф + З + Л,

где НПР - налоговый потенциал региона;

Ф - налоговые поступления;

З - прирост задолженности за отчетный период;

Л - сумма налога, приходящегося на региональные и местные льготы.

Расчет налогового потенциала Новосибирской области фактическим методом проведен в таблице 1 [2].

Таблица 1 - Определение налогового потенциала Новосибирской области фактическим методом, тыс. р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговые поступления	109 997 518	126 945 710	132 930 328	138 153 479	141 749 907
Задолженность	21 141 137	29 719 442	38 628 467	32 464 598	27 155 401
Прирост задолженности	733 594	8 578 305	8 909 025	- 6 163 869	- 5 309 197

Сумма налога, приходящегося на региональные и местные льготы	3 408 848	3 966 418	2 516 084	2 535 755	4 592 110
Налоговый потенциал	114 139 960	139 490 433	144 355 437	134 525 365	141 032 820
% использования налогового потенциала	96,37	91,01	92,09	102,70	100,51

Таким образом, можно сделать вывод, что в Новосибирской области налоговый потенциал используется в максимальном объеме. В динамике значение данного показателя увеличивалось. Это связано с увеличением поступлений налогов в бюджеты.

Расчет налогового потенциала данным методом не позволяет оценить перспективы развития региона, так как расчет основан на фактических данных. Расчет потенциала фактическим методом является достаточно простым и доступным, поэтому удобен в использовании.

Расчет налогового потенциала методом репрезентативной налоговой системы

Проведем оценку налогового потенциала методом репрезентативной налоговой системы. Данный метод заключается в расчете налогового потенциала по каждому виду налога по формуле:

$НП_i = НБ_i \times РС_i$,

где НПi - налоговый потенциал поступления по данному налогу;

НБ i - налоговая база данного налога;

РС i - средняя репрезентативная налоговая ставка по данному налогу.

Расчет налогового потенциала Новосибирской области методом репрезентативной налоговой системы представлен в таблице 2 [2].

Таблица 2 - Определение налогового потенциала Новосибирской области методом репрезентативной налоговой системы, тыс. р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговый потенциал по налогу на прибыль	21 743 699	28 820 422	24 016 902	23 351 771	23 627 170
Налоговый потенциал по налогу на доходы физических лиц	32 312 122	36 513 704	41 035 465	43 011 297	43 415 296
Налоговый потенциал НДС	28 008 723	31 361 898	33 656 307	35 526 489	40 107 969
Налоговый потенциал по акцизам	8 444 522	11 366 409	10 543 564	11 474 822	9 736 146
Налоговый потенциал по налогу на имущество организаций	7 658 432	9 191 158	9 990 542	9 444 798	9 891 716

Налоговый потенциал по транспортному налогу	1 348 985	1 685 595	1 921 574	2 113 002	2 518 157
Налоговый потенциал по местным налогам	1 126 407	3 620 687	3 906 979	4 096 296	4 194 772
Налоговый потенциал по налогу на добычу полезных ископаемых	4 163 927	2 971 561	3 055 375	3 189 465	2 933 917
Налоговый потенциал по налогу на совокупный доход	5 034 708	5 726 540	9 311 245	9 807 284	7 126 982
Налоговый потенциал	109 841 525	131 257 974	137 437 953	142 015 224	143 552 125

В Новосибирской области наибольшая доля налоговых доходов в бюджеты приходится на поступления от налога на прибыль, НДФЛ и НДС. Расчет налогового потенциала данным методом позволяет наиболее объективно оценить налоговый потенциал региона, так как расчет производится по каждому виду налога.

Расчет налогового потенциала методом оценки валового регионального продукта

Рассмотрим метод оценки налогового потенциала на основе оценки валового регионального продукта (ВРП). Формула расчета выглядит следующим образом:

$$НПР = ВРП_i \times \frac{Н}{ВРП},$$

где НПР - налоговый потенциал региона;

ВРПi - валовой региональный продукт региона;

Н - сумма налоговых обязательств всех регионов перед региональными бюджетами;

ВРП - валовой региональный продукт всех регионов.

В соответствии с формулой средняя налоговая ставка по Российской Федерации рассчитана в таблице 3 [2, 3].

Таблица 3 - Определение налогового потенциала Новосибирской области методом оценки валового регионального продукта, тыс. р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП всех субъектов РФ	45 392 276 700	49 926 068 700	54 103 000 300	58 900 652 200	63 976 080 200
Налоговые обязательства всех субъектов РФ	5 237 477 769	5 791 372 251	5 957 601 016	6 453 869 443	6 905 876 469
ВРП НСО	598 562 500	728 154 000	817 516 700	895 289 800	956 930 500

Средняя налоговая ставка, %	11,54	11,60	11,01	10,96	10,79
Налоговый потенциал	69 063 683	84 465 110	90 021 594	98 098 803	103 295 541

На протяжении анализируемого периода времени наблюдается рост налогового потенциала региона. Данный метод расчета не является объективным, так как объем ВРП не учитывает неравенство налоговых ставок в различных регионах.

Сравнение методик оценки налогового потенциала

Результаты оценки налогового потенциала Новосибирской области за 2011 - 2015 гг. объединены в таблице 4.

Таблица 4 - Налоговый потенциал
Новосибирской области, тыс. р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Поступление налогов	109 997 518	126 945 710	132 930 328	138 153 479	141 749 907
Налоговый потенциал фактическим методом	114 139 960	139 490 433	144 355 437	134 525 365	141 032 820
Налоговый потенциал методом репрезентативной налоговой системы	109 841 525	131 257 974	137 437 953	142 015 224	143 552 125
Налоговый потенциал методом оценки валового регионального продукта	69 063 683	84 465 110	90 021 594	98 098 803	103 295 541

Значения налогового потенциала, рассчитанные разными методами, существенно отличаются между собой. Фактический метод расчета значительно завышает уровень налогового потенциала. Метод РНС позволяет провести более глубокий анализ налоговых доходов региона.

Рассмотренные в данной статье методы оценки налогового потенциала не учитывают уровень инфляции, безработицы и т.д. Поэтому при оценке налогового потенциала необходимо проводить более детальный анализ, учитывать множество факторов и специфику оцениваемого региона.

Список использованной литературы:

1. Выжитович А. М., Терешин А. В. Налоговый климат и развитие экономики // ЭКО. 2008. № 8. - С. 154 - 162.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: http: // www.nalog.ru / (дата обращения: 10.11.2016).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http: // www.gks.ru / (дата обращения: 12.11.2016).

© Э.М. Муратова, 2016

УДК 336.71

Немеш А. И.
экономический факультет
Вологодский государственный университет,
Научный руководитель Вихарева Е.В.
канд. эконом. наук, доцент
г. Вологда, РФ

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА БАНКОВ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время Банковская система Российской Федерации работает в условиях нестабильной экономики, и именно поэтому повышается внимание к устойчивости коммерческих банков, поскольку именно они являются основным элементом денежно - кредитной политики Центрального банка, они обеспечивают финансовую стабильность, бесперебойность расчетов и направление инвестиций на развитие реального сектора экономики. Повышенное внимание к деятельности региональных коммерческих банков обусловлено потребностью региональной экономики в эффективной системе финансового обеспечения. [1]

В целом системные риски банковского сектора России в настоящее время находятся на достаточно высоком уровне. Особое внимание в данных условиях уделяется оценке собственного капитала, так как именно он является важнейшим источником ресурсов для ведения эффективной деятельности банковского сектора. [2,3]

Для проведения анализа выбран банковский сектор Вологодской области представлен следующими региональными коммерческими банками: АО КБ «Северный Кредит», АО «Промэнергобанк», ПАО «БАНК СГБ», АО «Меткомбанк», ЗАО «Банк «Вологжанин», АО «Вологдабанк», «СеверСтройБанк» АО. На основе аналитических балансов данных банков была составлена общая вспомогательная таблица за период с 2012 - 2015 год, на основе данной таблицы проведем оценку собственного капитала региональных банков, которая позволит оценить динамику развития и выявить существенные недостатки в работе региональных банков Вологодской области [4,5]

Оценку капитала банка следует начинать с оценки диверсификации капитала – в частности, с его деления на собственный капитал и привлеченный. В таблице 1 приведены счета бухгалтерского учета, используемые для оценки структуры сформированного

капитала с использованием данных оборотной ведомости по форме 0409101. [6] В таблице 1 представлены расчетные данные по представленным выше формулам.

Таблица 1 - Оценка структуры сформированного капитала региональных банков Вологодской области за 2012 - 2015 гг. (на конец года)

№	Наименование ресурсов	Значение показателя				Измен.
		2012	2013	2014	2015	2016 - 2013
1	Привлеченный капитал	87,28	86,68	85,91	83,89	6428550
		87627230	97265599	105763184	94055780	7,34
2	Собственный капитал	12,72	13,32	14,09	16,11	5290322
		12774718	14953130	17347219	18065040	41,41
ИТОГО		100	100	100	100	11718872
		100401948	112218729	123110403	112120820	11,67

Анализируя представленную выше таблицу стоит отметить, что наибольшую долю в структуре капитала региональных банков Вологодской области занимает привлеченный капитал, например, на 1 января 2016 года 83,89 % , но при этом стоит отметить и то, что в 2013 году их доля составляла 87,28 % . Наибольшую долю в структуре привлеченного капитала занимают Депозиты, далее Прочие обязательства. За период с 2013 по 2016 год (на 1 января) увеличение собственного капитала составило 7,34 % , отдельно стоит отметить период 2015 - 2016 года, где произошло снижение привлеченного капитала на 11,07 % . В данный период также произошло снижение собственного капитала, а, следовательно, и всего капитала региональных банков. В целом за период с 2013 по 2016 года рост собственного капитала составил 41,41 % , наибольшую долю составляют доходы банков. [7]

На следующем этапе следует рассмотреть более подробную структуру составляющих собственного капитала. Собственный капитал следует проанализировать в двух ракурсах – в соответствии с экономическим содержанием (с использованием данных оборотной ведомости по форме 0409101) и по требованиям Базельского комитета по банковскому надзору (с использованием данных по форме 0409123). Анализ проводится в таблицах 2 и 3, формы которых представлены ниже. [8]

Таблица 2 - Оценка структуры собственного капитала коммерческих банков Вологодской области по экономическому содержанию за 2012 - 2015 гг. (на конец года)

№	Наименование ресурсов	Значение показателя				Изменен.
		2012	2013	2014	2015	2015 - 2012
1	Уставный капитал	18,08	17,18	17,75	17,04	768330
		2310116	2568296	3078446	3078446	33,26
2	Резервный капитал	0,91	0,80	0,70	0,78	25168
		116062	119769	120615	141230	21,68

3	Добавочный капитал	9,40	11,65	9,93	10,59	712162
		1200524	1742481	1722202	1912686	59,32
4	Другие фонды банка	7,78	7,11	6,56	7,56	371388
		994394	1063649	1138417	1365782	37,35
5	Созданные резервы	32,23	34,94	39,20	43,27	3699498
		4116895	5225005	6800136	7816393	89,86
6	Прибыль	31,60	28,31	25,87	20,76	- 286224
		4036727	4233930	4487403	3750503	- 7,1
ИТОГО		100	100	100	100	11718872
		12774718	14953130	17347219	18065040	41,41

Оценка структуры собственного капитала показала, что наибольшую долю в структуре собственных средств коммерческих банков Вологодской области занимают созданные резервы, их доля за период имеет тенденцию увеличения, наибольший прирост созданных резервов был отмечен в 2014 году 30,15 % , именно в данный период Российская экономика переживает первую волну кризиса. Коммерческие банки начиная с этого периода начинают вести консервативную политику, которая включает в себя и создание резервного фонда. Доля прибыли за представленный период сократилась до 20,76. Относительные изменения показывают, что совокупная прибыль банков сократилась на 7,1 % (286224 тысяч рублей). Остальные составляющие собственного капитала, имеют не большие изменения и находятся в более стабильном положении. [9]

Далее проведем оценку собственного капитала коммерческих банков Вологодской области по требованиям Базельского комитета по банковскому надзору (с использованием данных по форме 0409123).

Таблица 3 - Оценка структуры собственного капитала коммерческих банков Вологодской области по требованиям Базельского комитета по банковскому надзору за 2012 - 2015 гг. (на конец года)

№	Наименование ресурсов	**Значение показателя**				**Изменен .2015 к 2012**
		2012	**2013**	**2014**	**2015**	
1	Основной капитал	65,27	74,29	78,52	74,70	893929
		6056442	7038722	7522753	6950371	14,76
1.1	Базовый капитал, в том числе	-	74,29	78,52	74,70	-
		-	7038722	7522753	6950371	-
	Источники базового капитала	-	38,88	41,31	42,75	-
		-	3683969	3957282	3977824	-
	Показатели, уменьшающие базовый капитал	-	7,86	12,27	22,51	-
		-	744769	1175364	2094300	-
1.2	Добавочный капитал, в том числе	-	-	-	1,07	-
		-	-	-	100000	-
	Источники	-	-	-	1,07	-

	добавочного капитала	-	-	-	100000	-
	Показатели, уменьшающие добавочный капитал	-	0,16	0,16	0,15	-
		-	15277	15317	14163	-
2	Дополнительный капитал, в том числе	34,73	25,71	21,48	24,22	- 968819
		3222309	2435990	2057382	2253490	- 30,07
	Источники дополнительного капитала	-	49,05	42,95	48,47	-
		-	4646980	4114764	4509383	-
	Показатели, уменьшающие дополнительный капитал	-	-	-	0,03	-
		-	-	-	2403	-
	Собственный капитал	100	100	100	100	25110
		9278751	9474712	9580135	9303861	0,27

Разделение собственного капитала коммерческих банков на основной и дополнительный обусловлено неодинаковой ролью различных источников собственного капитала в обеспечении его надежности, из этого следуют различия в учете этих видов собственного капитала при расчете норматива достаточности.

Ужесточение требований к капиталу согласно требованиям «Базель III» касается в основном дополнительного капитала. В структуре собственного капитала по требованиям Базельского комитета по банковскому надзору наибольшая доля принадлежит основному капиталу, основной составляющей которого является базовый капитал, он по отношению к собственному капиталу составляет более 50 % за весь представленный период. [2,4,5]

В заключении проведенного анализа стоит отметить, что структура капитала коммерческих банков Вологодской области меняется в соответствии с экономической ситуацией в стане. В структуре собственного капитала в последние годы увеличивается доля резервного капитала, сокращается прибыль банков, что отрицательно сказывается на работе банков.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: http: // www.cbr.ru / credit / transparent.asp

2. Вихарева Е.В. Капитал банка в современных условиях: понятие и оценка / Е.В.Вихарева // Современный научный вестник, 2016. – Т.10, с.105 - 109

3. Советова Н.П. Структурно - сопоставимая оценка инновационного потенциала региона // Проблемы современной экономики. – 2014. - №2 (50). – С.254 - 257.

4. Вихарева Е.В. Оценка капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В.Вихарева // Приднепровский научный вестник, 2016. – Т.9, с.139 - 142

5. Вихарева Е.В., Немеш А.И. Оценка современного состояния банковского сектора Вологодской области / Е.В.Вихарева, А.И.Немеш // Закономерности и тенденции

формирования системы финансово - кредитных отношений: коллективная монография / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 4 - 26

6. Советова Н.П. Лизинговые отношения в экономике: учебное пособие. – Вологда: ВоГУ, 2014. – 103 с.

7. Вихарева Е.В. Корпоративное кредитование: методика проведения анализа в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату: международное научное периодическое издание по итогам Международной. научно–практической конференции 22 октября 2016. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – с. 34 - 39.

8. Советова Н.П. Базовые кафедры при подготовке бакалавров и магистров / Н.П.Советова // Уральский научный вестник, 2016. – Т.8. №1. – С.97 - 104.

9. Вихарева Е.В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям / Е. В. Вихарева // Новые информационные направления в науке нового времени: сборник статей Международной научно - практической конференции, 5 октября 2016 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232 - 234

© Немеш А.И., 2016

УКД 336.64

А.Е.Никушина,
Студентка группы Фкбд - 31
Научный руководитель
Н.В. Ширяева,
к.э.н., доцент,зав. кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Г. Ульяновск, Российская Федерация

ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ

Финансы - это составная часть экономического базиса, которая обеспечивает всю работу предпринимательской деятельности. Движение средств, его скорость и размеры определяют работоспособность финансовой системы. С движения средств начинается и им же заканчивается кругооборот денежных средств предприятия и оборот всего капитала. Именно поэтому движение средств, денежный оборот на предприятии является главным составляющим в процессе оборота капитала.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.[1,с. 134]

Денежные средства на предприятии в первую очередь формируются в процессе образования уставного фонда. Далее они используются для обеспечения производственно - хозяйственной деятельности, расширения и развития производства. Именно так предприятия имеют возможность заниматься производством и сбытом продукции, а так же получать доходы.

В процессе производства продукции, работ, услуг на счета предприятий постоянно поступают денежные средства в виде выручки от реализации. Средства поступают также от финансово - инвестиционной деятельности предприятий от акций, облигаций и других видов ценных бумаг, от вложения средств на депозитные счета, от сдачи имущества в аренду. Но организация распоряжается не всеми полученными денежными средствами. Так, в составе выручки от реализации продукции на предприятие поступают суммы акцизного сбора, податок на добавленную стоимость, пошлины, подлежащих внесению в бюджет. Плательщиком этих налогов является потребитель, а перечисляет их в бюджет предприятие, которое производит продукцию. Часть денежных поступлений, оставшаяся после отчислений в бюджет акцизного сбора, НДС, пошлины, направляется на замещения средств, авансированных в оборотные и основные фонды, на выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками, страховыми организациями и другими субъектами хозяйствования.

Денежные фонды – это специально выделенные, относительно обособлен - ные части денежных средств, предназначенные для определенных целей, выполняющие определенную функцию. К денежным фондам относятся: уставный фонд, фонд оплаты труда, амортизационный фонд (на государственных предприятиях), фонд развития производства, фонд социального назначение, фонд поощрения, резервный фонд и другие.[2, с. 118]

Уставный фонд используется предприятием для инвестирования средств в оборотные и основные фонды. Фонд оплаты труда – предназначен для выплаты основной и дополнительной заработной платы работникам. Амортизационный фонд – используется для финансирования капитальных вложений и капитального ремонта. Фонд потребления направлен на финансирование от воспроизводства рабочей силы и социально - культурных мероприятий.

Под финансовыми ресурсами следует понимать денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятий, а именно денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства,

материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления.

Основным источником формирования финансовых ресурсов коммерческой организации является выручка от реализации товаров (работ, услуг), относящихся к уставной деятельности этой организации. Увеличение выручки от реализации продукции - одно из главных условий роста финансовых ресурсов коммерческих организаций. Такое увеличение может быть определено ростом выпуска и продаж товаров (работ, услуг), а также ростом цен и тарифов.

При формировании структуры финансовых ресурсов одной из важнейших проблем является проблема оптимального соотношения собственных, заемных и привлеченных ресурсов [3, с. 137].

От величины финансовых ресурсов зависит рост производства и социально - экономическое развитие предприятия. Наличие финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют финансовое благополучие предприятия: платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость. В связи с этим на современном этапе развития

экономики существенно возрастает приоритетность и роль анализа эффективности использования финансовых ресурсов, основным содержанием которого является комплексное системное исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью обеспечения финансовой стабильности и финансовой безопасности предприятия [4, с. 268].

Состав и структура источников формирования финансовых ресурсов не является раз и навсегда постоянной величиной. Они зависят от состояния экономики предприятий, особенностей формирования запасов и затрат и могут изменяться во времени.

Состав финансовых ресурсов, их объемы зависят от вида и размера предприятия, рода его деятельности, объема производства. При этом объем финансовых ресурсов тесно связан с объемом производства, эффективной работой предприятия. Чем больше объем производства и выше эффективность работы предприятия, тем больше величина собственных финансовых ресурсов, и наоборот.

Список используемой литературы

1. Жабина С.Г. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании / С.Г. Жабина. – М.: Академия, 2016. - 336 с.

2. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет – М.: ИНФРА–М, 2015. – 415 с.

3. Ширяева, Н.В. Формирование оптимального состава ресурсов предприятия. Всероссийская научно - практическая конференция «Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы»: Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 137 - 141.

4. Ширяева, Н.В. Практические основы анализа состава и структуры финансовых ресурсов на предприятии / Н.В. Ширяева // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – №17. – С. 238 - 271.

© А.Е. Никушина, Н. В. Ширяева, 2016

УДК 336.711

К.С. Новикова
Студентка 1 курса, факультета Управления,
Санкт - Петербургского Государственного
Экономического университета
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКА РОССИИ

Аннотация

На основе анализа исторических данных и современных общественных взаимоотношений показывается: чем является Центральный банк Российской Федерации, каковы его функции, обязанности и полномочия. В процессе написания данной статьи были использованы многие источники, которые объединяет вышеуказанные понятия.

Ключевые слова: Банк России, тенденции, функции ЦБ РФ.

Банк России – это учреждение, которое имеет свои обязанности, такие как

1. Управление и регулирование сферой банков
2. Установление основополагающих параметров кредитно – денежной политики
3. Так же полномочия по регулированию страхового рынка уже на протяжении нескольких лет

Нельзя с точностью утверждать, что банк России является главным банком России, он не обладает набором специфических банковских функций, все - таки это государственное учреждение, которое также является регулятором большей части экономической сферы нашей страны.

Эмиссия денежных средств – одна из важнейших задач, которую решает банк России. Данная задача, в свою очередь, определяет уровень суверенитета России, дает право на эмиссию собственной валюты, что с древних времен является первым признаком суверенитета. Если брать в пример Евросоюз и валюту евро, то можно сделать вывод о том, что многие страны Европы отказались от частички своей независимости в пользу государственного образования. ЦБ РФ в качестве эмитента рубля выступает символом самостоятельности российской политики.

Как известно Центральный Банк России был создан из - за преобразования российского республиканского подразделения Госбанка СССР в 1990 году (до распада СССР). В то время Россия начала задумываться о своем суверенитете. Так в 1991 году к ЦБ перевалило все «наследство» Госбанка СССР, начиная от полномочий и заканчивая активами и зарубежными банками. В список новых полномочий входили:

- ✓ Создание и регулирование сети коммерческих банков
- ✓ Валютная политика
- ✓ Денежно – кредитная политика

А в 1995 году банком было прекращено кредитование экономики напрямую, осталось только кредитование банков, поэтому он лишился функции коммерческого банка, начиная с 1998 года получил права по реструктуризации банков, с 2003 года – введение в России стандартов МСФО, также банк отвечает за страхование вкладов граждан, а с 2013 года все полномочия ФСФР переходят к ЦБ. После всех нововведений Банк России становится регулятором работы всех участников финансовых рынков и рынка ценных бумаг. Тем самым он начинает выдавать и отзывать лицензии у банков, но и у страховых компаний и пенсионных фондов.

Свою работу банк выполняет независимо от чего - или кого - либо. Ни государственные органы, ни правительство не праве оказывать влияние на принятые центральным банком решения. Его деятельность регулируется на уровне федеральных законов или путем определения направлений кадровой политики. Более того, собственностью государства является уставный капитал ЦБ, его размер более номинальный и составляет около 3 миллиардов рублей, но тем не менее возникает коллизия. Стоит различать уставной фонд от золотовалютных резервов и Резервного фонда, так как они не являются собственностью Центробанка, они обладают своим правовым статусом.

Закон гласит, что государство не отвечает по обязательствам Центрального Банка, а Центральный Банк не отвечает по обязательствам государства. Так как ЦБ РФ отвечает по своим обязательствам своим уставным капиталом, при этом он является собственностью

государства, то государство условно отвечает по обязательствам Центробанка. В будущем данная дилемма должна быть отрегулирована.

Несмотря на то, что де - юре Банк России – не орган государственной власти, де - факто он является им, так как применяет в своей деятельности меры именно государственного принуждения [1].

Независимость статуса Центрального банка определяется отдельным законом. Очевидно, что растущие полномочия Центрального банка вызывают большое количество вопросов у общества. Право таргетировать инфляцию, которое было представлено ЦБ в 2014 году, создало впечатление, что деятельность учреждения может пойти о вред экономике внутри страны, когда опустился курс рубля. Также нужно понимать, что всемирная поддержка российской валюты являются функцией и целью центрального банка и, в конце концов, все его действия направлены на борьбу с кризисом и стабилизации экономической политики страны. Я приведу в пример Центральный Банк Китая, который на протяжении большого количества времени преднамеренно занижает курс юаня, или Швейцарии, который опустил курс франка, в результате он резко подскочил относительно евро, тем самым ухудшилась экономическая ситуация в стране, была угроза рецессии [2].

Из последних тенденций стоит обратить внимание на то, что произошло усиление такой функции, как функция банковского контроля. Стали более строже требования к финансовой стабильности и политике коммерческих банков, на постоянной основе происходят отзыв лицензии у какого - либо кредитного учреждения. Происходит это по причине того, что руководители действуют неосторожно и они становятся неспособными выполнять свои текущие обязательства.

Скорее всего, в течение следующих 10 лет станет более очевидным усиление самостоятельности Центробанка в регулировании монетарной и курсовой ситуации в стране. Также будет очевидна встречная тенденция, которая будет направлена на уменьшение его кадровой и финансовой самостоятельности, усиления государственного контроля над отдельными решениями. Поэтому с законом, который был принят с 2014 года, ЦБ РФ обязали с 2016 года перечислять в федеральный бюджет не 50 % , а 75 % своей прибыли, которую они получают от кредитований коммерческих банков и операций на валютных рынках [3]. Это показывает направление на концентрацию прибыли, следовательно, и рычагов влияния в руках правительства.

Список использованных источников:

1. Андрюшин С. А. Банковские системы: учебное пособие [Текст]. — М.: Альфа - М, Инфра - М, 2011. — С. 333 - 334.

2. Швейцарский франк взлетел на 30 % после решения SNB отпустить курс Рамблер - Финансы [Электронный ресурс] / Рамблер финансы. Режим доступа: http: // finance.rambler.ru / news / curstock / 156661036.html (дата обращения: 27.03.2015).

3. 75 % прибыли Центробанка с 2016 года будет направляться в бюджет. Финам. [Электронный ресурс] / Финам . Режим доступа: http: // finam.info / blog / 43165062137 / 75procent - pribyili - TSentrobanka - s - 2016 - goda - budet - napravlyatsya (дата обращения: 27.03.2015).

© Новикова К.С.

УДК 368

Новиченко Н.М., **Степанова Е.А.**, студентки 3 курса
направления «Экономика», профиль «Финансы и кредит»
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург, Россия
Научный руководитель: Хабарова С.В., к.э.н.

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Страхование в настоящее время является одним из важнейших элементов рыночной инфраструктуры. Связано это с тем, что в рыночных условиях деятельность любого хозяйствующего субъекта подвержена огромным рискам, проявляющимся, прежде всего, в виде изменения экономической конъюнктуры и экономической политики государства, а также в виде пожаров, стихийных бедствий и так далее. Не меньшим рискам подвергается и каждый человек в своей повседневной жизни.

Страхование в данных условиях служит способом возмещения ущерба от различных неблагоприятных явлений физическим или юридическим лицам посредством создания и использования специальных денежных фондов из взносов этих лиц [3].

Сегодня в России страхование осуществляют государственные и частные страховые компании, занимающие важное место в финансовом секторе экономики. Так, в едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2015 года зарегистрированы 344 страховщика, из них 334 страховые организации и 10 обществ взаимного страхования. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2015 год составила соответственно 1 023,82 и 509,22 млрд руб. (103,3 % и 107,1 % по сравнению с 2014 годом).

Рассмотрим основные показатели деятельности страховых организаций.

По данным Федеральной службы государственной статистики, объем страховых премий по добровольному и обязательному страхованию (кроме медицинского страхования) в Приволжском федеральном округе в 2015 году составил 120386,9 млн. рублей (2 - е место после Центрального федерального округа, доля которого составила 57,7 %). В добровольном страховании наибольшая доля страховых премий принадлежит страхованию имущества (64,27 %). В обязательном страховании наибольшая доля принадлежит иным, кроме личного страхования и страхования гражданской ответственности, видам страхования (98,36 %). Всего в Приволжском федеральном округе было заключено 20702674 договоров обязательного и добровольного страхования (кроме обязательного медицинского страхования), осуществлено страховых выплат на 62552,4 млн. рублей (2 - е место после Центрального федерального округа, доля которого составила 57,1 %).

В Оренбургской области в 2015 году страховыми организациями были получены страховые премии на сумму 6430, 8 млн. рублей (5,34 % от уровня Приволжского федерального округа), были осуществлены страховые выплаты на сумму 3248,46 млн. рублей (5,19 % от уровня ПФО).

Рынок страховых услуг Оренбургской области представлен крупнейшими страховыми организациями: «Росгосстрах», «РГС - Медицина», «Ингосстрах», «Макс», «РОСНО - МС», «СОГАЗ», «СОГАЗ - Мед», «УралСиб», «Хоска», «ЭРГО Русь», «РЕСО - гарантия», «АльфаСтрахование», НПФ «БУДУЩЕЕ», «ВСК», «ВТБ Страхование», «МАКС - М», «МетЛайф», «Страховая группа МСК», «МСЦ», «ППФ Страхование» [1].

Проанализировав деятельность данных страховых организаций в разрезе отраслей страхования, отметим, что наиболее популярным в регионе является личное страхование, услуги по которому предоставляют 36 % страховщиков (см.рис.1). Наименьший удельный

вес в структуре занимает страхование финансовых рисков, услуги по которому предоставляются лишь 5 % страховых организаций области.

Рисунок 1 – Структура предоставляемых страховыми организациями услуг в разрезе отраслей страхования

Страховые организации Оренбургской области оказывают широкий спектр страховых услуг как физическим, так и юридическим лицам (см. рис. 2 и рис. 3). Так, в структуре предоставляемых услуг физическим лицам в разрезе видов страхования наибольший удельный вес занимает страхование имущества (14 %), также велики доли автострахования, медицинского страхования, страхования туристов и страхования от несчастного случая (по 13 % в общем объеме предоставляемых страховых услуг) (см. рис. 2). Наименьший удельный вес (5 %) приходится на пенсионное страхование. Не велика доля и ипотечного страхования – лишь 8 % страховщиков области предлагают данную услугу.

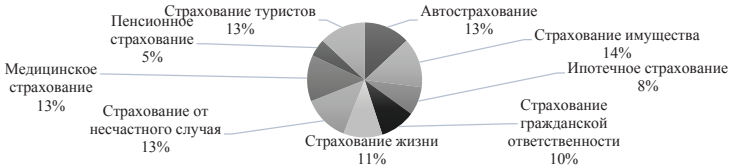


Рисунок 2 – Структура предоставляемых страховыми организациями услуг физическим лицам в разрезе видов страхования

В структуре предоставляемых страховых услуг юридическим лицам преобладает страхование имущества предприятий и организаций, удельный вес которого составляет 19 % (см. рис. 3). Также велика доля страхования ответственности, услуги по которому предоставляют 16 % страховых организаций области. Наименьший удельный вес (по 10 %) в структуре занимают страхование рисков и страхование строительства.

Рисунок 3 – Структура предоставляемых страховыми организациями услуг юридическим лицам в разрезе видов страхования

Необходимо также отметить, что на территории Оренбургской области функционируют как предлагающие широкий спектр услуг страховые компании, так и специализирующиеся на одном виде страхования. К числу вторых относятся, например, ОАО «Согаз - Мед», ОАО «РОСНО - МС», ООО «Росгосстрах Медицина», осуществляющие обязательное медицинское страхование, а также АО «НПФ «БУДУЩЕЕ»», предоставляющий услуги пенсионного страхования. К первым же можно отнести страховщиков - лидеров страховой

деятельности Оренбургской области: ПАО СК «Росгосстрах», СПАО «Ингосстрах», СГ «Макс».

«Росгосстрах» является одной из крупнейших страховых компаний страны. «Росгосстрах» – это холдинг, который включает компании, осуществляющие различные виды страхования: страхование жизни, обязательное медицинское страхование и пр. Головной компанией является ПАО СК «Росгосстрах».

СПАО «Ингосстрах» является одним из лидеров страховой деятельности в стране. Компания считается правопреемницей Главного управления иностранного страхования СССР, созданного в 1947 году. Сегодня компания предоставляет полный спектр страховых услуг, имеет лицензии на осуществление всех видов страхования, а также на перестрахование.

СГ «Макс» осуществляет страховую деятельность с 1992 года, является универсальной страховой компанией, осуществляет страхование и перестрахование. К видам страхования компании относятся страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, страхование жизни и пр. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» неизменно подтверждает максимально возможный рейтинг финансовой устойчивости компании А++.

Сведения о страховых премиях и выплатах страховых компаний в Оренбургской области представлены в таблице 1 и 2.

Таблица 1 – Страховые премии страховых компаний в Оренбургской области, тыс. руб.

Наименование	Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования) - всего	Добровольное страхование				Обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования)		
		страхование жизни всего	страхование иное, чем страхование жизни			личное страхование всего	страхование гражданской ответственности всего	Иные виды обязательного страхования
			всего	в том числе				
				личное страхование (кроме страхования жизни) всего	имущественное страхование всего			
По договорам страхования на территории Российской Федерации - всего	**1 023 819 318**	**129 714 705**	**647 878 283**	**209 846 453**	**438 031 830**	**18 163 184**	**224 643 161**	**3 419 985**

Оренбургская область	**6 430 791**	**749 451**	**3 051 422**	**1 317 152**	**1 734 270**	**0**	**2 593 175**	**36 743**
ИНГОССТРАХ	115 021	0	79 943	32 093	47 850	0	33 041	2 037
ИНГОССТРАХ - ЖИЗНЬ	439	22	417	417	0	0	0	0
МАКС	240 258	0	83 494	19 466	64 028	0	149 008	7 756
РОСГОССТРАХ	388	0	62	12	50	0	326	0
РОСГОССТРАХ	1 756 170	19	543 655	202 623	341 032	0	1 211 635	861
РОСГОССТРАХ - ЖИЗНЬ	195 891	161 810	34 081	34 081	0	0	0	0
Доля Оренбургской области, в % от РФ	**0,63**	**0,58**	**0,47**	**0,63**	**0,40**	**0**	**1,15**	**1,07**

Источник: Федеральная служба государственной статистики

По данным таблицы 1, доля страховых премий страховых компаний Оренбургской области в общем объеме страховых премий по добровольному и обязательному страхованию (кроме медицинского страхования) по Российской Федерации составила 0,63 % . Среди анализируемых компаний наибольший размер страховых премий принадлежит компании «Росгосстрах».

Таблица 2 - Страховые выплаты страховых компаний в Оренбургской области, тыс. руб.

Наименование	Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования) - всего	Добровольное страхование				Обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования)		
		страхование жизни всего	страхование иное, чем страхование жизни			личное страхование всего	страхование гражданской ответственности всего	Иные виды обязательного страхования
			всего	в том числе				
				личное страхование (кроме страхования жизни) всего	имущественное страхование всего			
По договорам страхования на	**509 217 477**	**23 687 577**	**3 437 775**	**114 446 807**	**229 328 763**	**17 136 958**	**123 792 865**	**824 507**

территории Российской Федерации - всего			**570**					
Оренбургская область	**3 248 459**	**105 754**	**1 646 256**	**680 633**	**965 623**	**1 000**	**1 483 678**	**11 771**
ИНГОССТРАХ	58 872	0	48 500	25 966	22 534	0	10 287	85
ИНГОССТРАХ - ЖИЗНЬ	812	283	529	529	0	0	0	0
МАКС	170 165	0	59 305	6 527	52 778	1 000	109 815	45
РОСГОССТРАХ	3 204	0	0	0	0	0	3 204	0
РОСГОССТРАХ	1 011 105	170	162 862	12 222	150 640	0	848 073	0
РОСГОССТРАХ - ЖИЗНЬ	50 348	43 597	6 751	6 751	0	0	0	0
Доля Оренбургской области, в % к РФ	**0,64**	**0,45**	**0,48**	**0,59**	**0,42**	**0,01**	**1,20**	**1,43**

Источник: Федеральная служба государственной статистики

По данным таблицы 2, доля страховых компаний Оренбургской области к общей доле страховых выплат по добровольному и обязательному страхованию (кроме медицинского страхования) по Российской Федерации составила 0,64 % . На первом месте по объему страховых выплат находится компания «Росгосстрах».

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному, можно сделать следующие выводы. Страховыми организациями Оренбургской области предоставляется широкий спектр страховых услуг физическим и юридическим лицам. Однако, на сегодняшний день недостаточно развиты такие виды страхования как ипотечное, пенсионное, страхование рисков и строительства. Необходимо принятие Программы развития страхового рынка

Оренбургской области, которая, прежде всего, будет направлена на поддержку перечисленных видов страхования.

Список использованной литературы:

1. Страховые компании Оренбургской области [Эл. ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http: // orenburg.insure - company.ru (дата обращения – 08.11.2016 г.)

2. Федеральная служба государственной статистики [Эл. ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http: // www.gks.ru. (дата обращения – 08.11.2016 г.)

3. Хабарова С.В. Актуальные проблемы торгово - экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов девятой международной научно - практической конференции., 2014 г., № 9

© Н.М. Новиченко, Е.А. Степанова, 2016

УДК 339.16

И.Н. Остапенко
к.т.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
Т.В. Васильева
к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт
г. Кемерово, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В СОСТАВЕ АГРОКЛАСТЕРА

В условиях глобализации экономики сельскохозяйственным организациям для укрепления своего положения на рынке и ведения расширенного воспроизводства просто необходимо производственное и организационное объединение, слияние, кооперация и взаимодействие с различными предпринимательскими структурами, связанных общим участием в производстве, реализации и потреблении единого конечного продукта. Все это способствует появлению высшей формы интеграции в агробизнесе – деловых сетей или кластеров.

За счет более тесных взаимосвязей между организациями АПК в рамках кластерного образования происходит динамичное и эффективное внедрение инноваций, новых знаний, применяется имеющийся передовой опыт, снижаются затраты на внедрение. Кластер можно охарактеризовать наличием следующих факторов и принципов организации их функционирования: территориальный принцип локализации; экономический и процессный принципы объединения; принцип гибкости и динамичности; фактор лидирующего продукта; фактор влияния на средний и малый бизнес; фактор инновационной ориентированности [1, с. 22 - 24; 5].

Агрокластеры, по существу, представляют собой многоуровневые сетевые организации – структуру, состоящую из межфункциональных команд, с одной стороны, и функциональных механизмов – с другой. Они связаны внутренне и внешне с помощью обширной базы данных, через которую проходят информационные потоки, осуществляется координация управленческих решений. Создание кластера требует высокого уровня взаимодействия и партнерских отношений между фирмами, правительством, образовательными учреждениями и общественными организациями. На практике

взаимодействие такого большого количества независимых организаций возможно лишь при создании объединяющего звена, способного сформировать из всех участников кластера и дополняющих организаций единую слаженно функционирующую систему, основой которой будет маркетинг кластера [7].

Главным свойством любой организации, в том числе такой сложной системы как агрокластер, является конкурентоспособность, без которой невозможно эффективно функционировать в рыночной экономики. Механизм управления конкурентоспособностью агрокластером должен включать следующие элементы: цели; факторы конкурентоспособности; организационную структуру управления кластером; ресурсы управления и методы воздействия на факторы [2].

Важным элементом организационно - экономического механизма управления конкурентоспособностью агрокластером является постановка и реализация целей. Целями управления выступает оперативная, тактическая и стратегическая конкурентоспособность. Рассматривая деятельность кластера, следует отметить, что на оперативном уровне конкурентоспособность обеспечивается конкурентоспособностью производимой продукции, на тактическом – стабильным финансово - хозяйственным состоянием организаций - участников кластера, на стратегическом – инвестиционной привлекательностью АПК региона.

В основе системы управления конкурентоспособностью агрокластера через организационно - экономический механизм лежит управление факторами конкурентоспособности, воздействуя на которые, кластер может управлять уровнем своей конкурентоспособности, улучшая при этом конкурентные позиции на рынке. Наиболее важной с точки зрения системного подхода является возможность деления факторов на внешние и внутренние в зависимости от источников происхождения. Внешние – это социально - экономические и организационные отношения, позволяющие кластеру производить продукцию, более привлекательную для покупателей. Данные факторы не контролируются кластером. В свою очередь, внутренние факторы представляют собой возможности кластера по обеспечению собственной конкурентоспособности и определяют эффективность процесса приспособления к возможностям и угрозам внешней среды [3; 6].

Особое внимание следует уделить внутренним и внешним факторам микроуровня, поскольку на них координационный совет кластера может оказывать самое непосредственное влияние. Одним из главных внутренних факторов конкурентоспособности кластера является конкурентоспособность производимой им продукции. Кроме того, отсутствие возможности оказывать непосредственное влияние на внешние факторы не означает, что координационный совет кластера может их игнорировать, необходимо осуществлять постоянный мониторинг соответствующих факторов, прогнозировать их изменение и последствия этих изменений для каждого участника кластерного образования.

Агрокластер, как любая сложноорганизованная система, нуждается в координации деятельности всех его участников, что связано с многообразием организационно - правовых форм, размером и масштабами функционирования, а также обеспечения сбалансированности производственных процессов. Управление кластером необходимо рассматривать как одну из составляющих регионального управления, включающего в себя: органы управления, целевые стратегические установки, принципы, технологии и инструменты, взаимосвязанных между собой и образующих интеграционную целостность региона [4].

В целом, в условиях возрастающей конкуренции за рынки сбыта продукции эффективная деятельность в АПК невозможна без глубокого взаимодействия и

сотрудничества между всеми звеньями производственной цепочки и здесь кластерный подход предоставляет необходимые инструменты и аналитическую методологию. Именно формирование и развитие кластеров может способствовать повышению конкурентоспособности аграрной сферы экономики через повышение инновационности различных отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Список использованной литературы:

1. Барсуков, Д.П. Формирование промышленного кластера: теоретические и методические аспекты: монография / Д.П. Барсуков, В.С. Кудряшов: под общ. ред. Д.П. Барсукова. – СПб, 2014. – 170 с.

2. Васильев, К.А. Методологические подходы к управлению развитием агропромышленным кластером / К.А. Васильев // Белгородский экономический вестник. – 2016. – № 3 (83). – С. 54 - 62.

3. Васильев, К.А. Кластер как основа устойчивого развития АПК региона (на материалах Кемеровской области): монография / К.А. Васильев, А.Е. Шамин. – ООО «Ирбис». – Москва, 2015. – 218 с.

4. Васильев К.А. Этапы формирования кластера в региональном АПК / К.А. Васильев // Инновационная наука. – 2015. – Т. 1. – № 6 (6). – С. 51 - 54.

5. Васильев, К.А. Развитие кластеров в аграрной сфере региона и оценка их эффективности / К.А. Васильев // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 (ч. 2). – С. 333 - 338.

6. Васильев, К.А. Кластеры в экономике и их классификация / К.А. Васильев // Научное обозрение. – 2014. – № 5. – С. 212 - 216.

7. Егорова, Е.С. Межфирменное взаимодействие участников кластера: информационный аспект / Е.С. Егорова // Наука. Общество. Государство. – 2014. – № 2 (6). – С. 177 - 189.

© И.Н. Остапенко, Т.В. Васильева, 2016

УДК 004.056

Л.А. Панфиль
Аспирант кафедры математических методов в экономике
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Г. Москва, Российская Федерация
А.А. Иванченко
Студентка 3 курса факультета МШБиМЭ
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Г. Москва, Российская Федерация
М.А. Курильченко
Студентка 3 курса факультета МШБиМЭ
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Г. Москва, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема защиты информации от постороннего доступа и нежелательного воздействия на нее возникла, когда у людей появилась необходимость сохранения конфиденциальности персональных данных. Сегодня, в мире, где информация может быть передана за считанные секунды, а компаний, желающих получить эту информацию, становится все

больше и больше, информационная безопасность является одним из наиболее важных аспектов деятельности различных организаций, так как любые повреждения, утечка и кража информации всегда означают убытки для компании. В связи с этим, задачи любой из систем информационной безопасности предприятия многогранны. К примеру, одной из задач информационной безопасности является надежное хранения данных на различных носителях, а также ограничение доступа к некоторому виду данных, создание резервных копий и другое.

Если говорить в общем, то под информационной безопасностью подразумевается обеспечение условий надежной защиты необходимой информации на микро и макроэкономических уровнях, при котором поддерживается существование информации и ее интенсивное развитие вне зависимости от присутствия различных угроз [3,4].

Немаловажной является способность компании противостоять информационным угрозам и рискам, отрицательному информационному влиянию индивидов и групп людей, на компьютерные системы и сети, а также другие источники информации. Также стоит отметить значимость обеспечения наиболее быстрой и эффективной готовности к реализации различных мер, направленных на сохранение информационной защиты. . Нарушение одного из вышеуказанных аспектов может привести к невозможности нормальной работы предприятия [2].

На наличие каких - либо нарушений могут повлиять как внешние, так и внутренние факторы. Учитывая стремительное развитие информационного общества, можно сделать вывод о тенденции к увеличению числа угроз безопасности. Для оценки рисков информационной безопасности важно выделить и проанализировать эти угрозы и уязвимости. На сегодняшний день существует ряд методов оценки таких рисков, среди них наиболее эффективные это:

1) метод оценки рисков, который основан на построении модели угроз и уязвимостей;

2) метод оценки рисков, который основан на создании модели информационных потоков.

В первой методике преимущественно используется экспертная и статистическая информация о возможных угрозах и уязвимостях. При применении данного метода в информационной системе организации определяется уровень защиты каждого рассматриваемого ценного ресурса. Данная защищенность определяется за счет анализа оценок вероятностей реализации угроз, которые действуют на рассматриваемый ресурс организации, а также уязвимостей, за счет которых эти угрозы могут быть реализованы. Полученная оценка вероятностей дает возможность ранжировать угрозы и уязвимости в зависимости от величины степени рисков [3].

Благодаря экспертно определенным данным о возможных угрозах, уязвимостях и затратах по каждому из ресурсов компании, можно построить модель угроз и уязвимостей. Такая модель будет актуальна для информационной системы организации в целом, так как она позволит провести анализ работы информационной системы с точки зрения максимизации ее эффективности и минимизации затрат [3,4].

Ученые выделяют четыре типа источников угроз, которые потенциально могут повлиять на информационную безопасность [5]: техногенные; природные; преднамеренные человеческие; непреднамеренные человеческие.

Принимая во внимание определенную разнотипность упомянутых источников, проектирование различных алгоритмов и методик для оценки риска снижения или безвозвратного уничтожения информационной безопасности – трудоемкая и важная задача для любой информационной системы. Поэтому информационная защита компании представляет собой сочетание всевозможных предпринимаемых мер. В свою очередь эти меры можно рассматривать с двух сторон: с организационной и с технической.

Организационные меры подразумевают формальные процедуры и типизированные правила работы с важной информацией, информационными сервисами и средствами защиты. Технические меры больше нацелены на «внутреннюю» составляющую информационной безопасности компании. Они включают в себя применение программных средств контроля доступа, мониторинг любых действий, совершаемых с информацией, антивирусную защиту и прочее.

Чтобы компания могла быть уверена в сохранности своих данных, система по обеспечению информационной безопасности должна быть стандартизирована и круглосуточно находиться под максимальным контролем. При этом система должна учитывать весь жизненный цикл информации, с момента появления и до полного её уничтожения или потери её значимости для компании.

Качественно спроектированные системы информационной безопасности учитывают все потенциально возможные объекты угроз, их источники, цели злоумышленников, способы получения информации, а также реальные варианты для защиты информации. Такие системы зачастую содержат в себе множество опций, благодаря которым они могут гарантировать полную сохранность информационного поля, поддерживать деятельность рабочих комплексов, совершенствовать его, исходя из интересов рабочего персонала.

На сегодняшний день существуют отдельные компании, которые проектируют системы информационной безопасности для других предприятий. Эти системы направлены на предотвращение вреда нарушителей. Под «нарушителем», подразумевается лицо, которое может нанести вред информационным ресурсам компании, будь это сделано умышленным или неумышленным образом. Сам вред, который может быть нанесен – это некая атака на ресурсы корпоративной сети. Атака может быть совершена как самим нарушителем, так и сторонним образом - с помощью процессов, выполняющихся от лица атакующего.

К внутренним нарушителям можно отнести: обслуживающий персонал (администраторы, занятые в различных видах деятельности); программистов, отвечающие за проектирование и поддержку системного и прикладного программного обеспечения; технический персонал (рабочие подсобных помещений, уборщицы и другие); сотрудников определенных подразделений компании, имеющие открытый доступ в помещения с компьютерным или телекоммуникационным оборудованием. Под внешними нарушителями подразумеваются лица, чье пребывание в помещениях с техническим оборудованием без контроля со стороны предприятия недопустимо. Такие лица перехватывают, анализируют и модифицируют информацию, которая передается по линиям связи, проходящим вне подконтрольной территории. Стоит отметить, что разграничение на внешних и внутренних нарушителей весьма условна, так как всегда есть вероятность наличия сговора между ними. Из чего следует необходимость разработки комплексных систем, позволяющих единовременно обезвреживать атаки различных нарушителей.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что в современном мире руководство компаний должно быть всегда начеку и реагировать на любые условия, которые диктуются рыночной экономикой в целом и непосредственно конкурентами. Именно поэтому роль информационной безопасности деятельности компании с каждым годом имеет тенденцию к увеличению. Полноценная и наиболее эффективная информационная безопасность предприятий предполагает постоянный контроль всех событий и процессов, которые влияют на надежность защиты информации. И эта защита должна осуществляться на постоянной основе и охватывать весь жизненный цикл данных: начиная с её поступления или создания до уничтожения.

Список литературы

1. Ильенкова Н.Д. Проблемы анализа инновационного риска // Инвестиции и инновации. – 2011. – № 5. – С. 90–92.
2. Твой бизнес. [Электронный ресурс]: Режим доступа http: // tvoi.biz - дата обращения 28.06.2016.
3. Загородников С.Н., Максимов Д.А. Чужие тайны и их защита: нормативно - правовые аспекты // Российский следователь. 2014. № 3. С. 40 - 44.
4. Загородников С.Н., Максимов Д.А. Чужие тайны и их защита: нормативно - правовые аспекты (окончание) // Российский следователь. 2014. № 4. С. 48 - 52.
5. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия // Москва, 2015, 595 с.

© Л.А. Панфиль, А.А. Иванченко, М.А. Курильческо, 2016

УДК 658.15

Е.П. Пичугина
студентка 3 курса
факультета КЭиП, НГУЭУ
Г. Новосибирск, Российская Федерация

СТОИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Актуальность оценки стоимости организации в настоящее время высока, так как современный бизнес не может развиваться без справедливой оценки своей стоимости. Оценка позволяет предпринимателям и физическим лицам получить достоверную информацию о реальной стоимости организации, прежде чем совершать сделки с ней. Оценка необходима не только для проведения сделок купли - продажи или расчета залоговой стоимости, также важно определение текущей стоимости для эффективности принятия управленческих решений, основной целью которых является увеличение стоимости организации.

Для оценки стоимости организации важным является определение содержания этого понятия, особенно в условиях многочисленных работ, посвященных стоимости

организации, и отсутствии в экономической литературе единого взгляда на определение понятия стоимости организации. Представленные в таблице 1 точки зрения экономистов по определению понятия стоимости организации позволяют сделать вывод о том, что большинство экономистов под стоимостью организации понимают стоимость всего ее имущественного комплекса, выручку от перепродажи активов. Так, например, в источник Азрилияна А.В. приведено следующее определение стоимости организации: «Стоимость всего имущественного комплекса функционирующего предприятия, включая нематериальные активы» [1, с. 1348].

Таблица 1 – Сравнительный анализ понятия стоимости организации

Автор	Определение понятия «стоимость организации»	Стоимость активов (выручка от перепродажи объекта)	Прогнозируемые будущие доходы	Оценка величины собственного капитала (рыночная капитализация)
Азрилиян А.Н.	Стоимость всего имущественного комплекса функционирующего предприятия, включая нематериальные активы. Величина стоимости бизнеса в целом определяется, в первую очередь, размером его прогнозируемых будущих доходов [1, с. 1348].	+	+	
Азрилиян А.Н.	Стоимость, определяющаяся исходя из: а) стоимости активов предприятия. Материальные активы обладают определенной рыночной стоимостью и обычно при оценке действующего предприятия отдельно не оцениваются. Они оцениваются отдельно, как правило, при определении его ликвидационной стоимости; б) наиболее вероятной будущей прибыли предприятия в течение прогнозного периода [1, с. 1361].	+	+	
Ковалев В.В.	Под стоимостью фирмы понимается оценка величины ее собственного капитала. Для обычной компании понятие рыночных цен применимо лишь в отношении активов фирмы, а рыночная стоимость может быть	+		+

	получена путем оценки чистых активов в условиях фиктивной ликвидации. Для листинговой фирмы оценка стоимости формируется рынком и проявляется в текущей цене акций [2, с. 154 - 155].			
Синицкая Н.Я.	Это расчетная денежная мера производственной, коммерческой и социальной ценности его имущественно - земельного комплекса, установленная с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент проведения оценки стоимости [3, с. 175].		+	
Чеботарев Н. Ф.	Стоимость денежного потока от производственной деятельности и выручка от перепродажи объекта, дисконтированные по заданной ставке [4, с. 247].	+		

В работе Синицкой Н.Я. стоимость организации определена следующим образом: «Это расчетная денежная мера производственной, коммерческой и социальной ценности имущественно – земельного комплекса, установленная с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент проведения оценки стоимости» [3, с. 175]. Ковалев В.В., определяя стоимость обычных, не листинговых организаций, приводит следующее содержание понятия: «Для обычной компании понятие рыночных цен применимо лишь в отношении активов фирмы, а рыночная стоимость может быть получена путем оценки чистых активов в условиях фиктивной ликвидации» [2, с. 154 - 155].

По мнению таких экономистов, как Азрилиян А.В. и Чеботарев Н.Ф. стоимость организации характеризуется не только всем имущественным комплексом, но также и будущими денежными потоками от деятельности организации. Например, в определении понятия стоимости организации Азрилияна А.В. отмечено следующее: «Величина стоимости бизнеса в целом определяется, в первую очередь, размером его прогнозируемых будущих доходов» [1, с. 1348]. В работе Чеботарева Н.Ф. понятие стоимости организации имеет следующее определение: «Стоимость денежного потока от производственной деятельности и выручка от перепродажи объекта, дисконтированные по заданной ставке» [4, с. 247].

Кроме того, в экономической литературе существует точка зрения, согласно которой под стоимостью организации понимается текущая цена акций организации. Так, Ковалев В.В., определяя стоимость листинговых организаций, приводит следующее содержание понятия: «Для листинговой фирмы оценка стоимости формируется рынком и проявляется в текущей цене акций» [2, с. 154 - 155].

Таким образом, по результатам сравнительного анализа определений понятия стоимости организации можно сделать вывод о возможности выделения трех подходов: стоимость организации как стоимость всего ее имущественного комплекса, стоимость организации как будущие денежные потоки от деятельности организации, стоимость организации как рыночная капитализация.

Некоторые экономисты не дают конкретного определения понятия стоимости организации. В работах этих ученых содержание понятия стоимости организации раскрывается на основе расчета в зависимости от цели применения его результатов. Представленные в таблице 2 возможные виды стоимости организации позволяют сделать вывод о том, что чаще всего понятие стоимость организации выступает как ликвидационная стоимость, инвестиционная стоимость и рыночная стоимость.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика видов стоимости организации

Виды стоимости организации	Бочаров В.В., Макарова В.А., Самонова И.Н.	Гинзбург М.Ю., Краснова Л.Н., Садыкова Р.Р.	Левчаев П.А.	Рыбакова И.В.	Сироткин С.А.
Рыночная стоимость	+	+	+	+	
Ликвидационная стоимость	+	+	+	+	+
Утилизационная стоимость				+	+
Инвестиционная стоимость	+	+	+	+	+
Кадастровая стоимость	+				
Специальная стоимость				+	+
Экономическая стоимость			+		
Текущая стоимость			+		
Фундаментальная стоимость			+		
Балансовая стоимость		+			
Стоимость действующего предприятия		+			
Стоимость объекта оценки с ограниченным рынком				+	+
Стоимость замещения объекта оценки				+	+
Стоимость для целей налогообложения				+	+

Стоимость воспроизведения объекта оценки				+	+
Стоимость объекта оценки при существующем использовании				+	+

Такие виды стоимости присутствуют в работах у всех, выбранных для исследования авторов. Кроме того, экономисты Сироткин С.А. и Рыбакова И.В. более широко используют понятие стоимости организации, определяя её как утилизационную стоимость, специальную стоимость, стоимость для целей налогообложения, стоимость объекта оценки при существующем использовании [5, с. 248 - 250; 6, с.12]. Автор Левчаев П.А. подразумевает под стоимостью организации экономическую стоимость, текущую стоимость, фундаментальную стоимость [7, с. 147 - 148], а экономист Гинзбург М.Ю. - балансовую стоимость и стоимость действующего предприятия [8, с. 247, 250 - 251]. Понятие стоимости организации как кадастровой стоимости приводит учёный Бочаров В.В. [9, с. 5 - 8.]

Из вышесказанного следует, что понятие стоимости организации может определяться в зависимости определенного расчёта и целей его применения.

Стоимость является сложным и неоднозначным понятием. Для разных целей оценки стоимости организации используются разные определения. Следовательно, стоимость является не фактом, а мнением о ценности организации в каждом конкретном случае. Выбранные для исследования авторы в большинстве определяют стоимость организации как стоимость активов и прогнозируемых будущих доходов; реже, исходя из оценки величины собственного капитала. Также исследование показало, что под стоимостью организации чаще всего подразумевается рыночная стоимость, ликвидационная стоимость и инвестиционная стоимость. Остальные определения упоминаются меньшим количеством авторов. Несмотря на различия в трактовках, в определениях представленных авторов выражена основная суть понятия - стоимость компании является ключевым параметром, который позволяет судить о качестве управления организацией.

Как показало исследование, одними из важнейших факторов, влияющих на стоимость организации, являются ликвидность, доход, риск и контроль: эти факторы выделяют большинство рассматриваемых авторов (таблицы 3).

Фактор ликвидности говорит о том, что рынок готов платить за активы, которые могут быть быстро обращены в деньги с минимальным риском потери части стоимости. С этим согласны экономисты Бочаров В.В., Рыбакова И.В., Саранский С.В., Сергеева И.В., Щербаков В.А. и Щербакова Н.С.

Доход, который может получить собственник объекта, зависит от характера операционной деятельности и возможности получить прибыль от реализации бизнеса. Прибыль, в свою очередь, определяется соотношением потоков доходов и расходов. Фактор дохода отмечают Бочаров В.В., Рыбакова И.В., Саранский С.В., Сергеева И.В., Щербаков В.А. и Щербакова Н.С.

Таблица 3 – Факторы, влияющие на рост стоимости компании

Факторы	Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А.	Гинзбург М.Ю., Краснова Л.Н., Садыкова Р.Р.	Грязнова А.Г., Федотова М.А.	Ковалева А.М.	Ронова Г.Н.	Рыбакова И.В.	Саранский С.В.	Сергеева И.В.	Щербаков В.А., Щербакова Н.А.	Щербакова Н.С.
Соотношение спроса и предложения					+	+	+	+		+
Ликвидность	+					+	+	+	+	+
Инвестиционная привлекательность оцениваемого предприятия, региона				+				+		
Степень контроля инвестора (собственника) над приобретаемым предприятием	+					+	+	+	+	+
Тип бизнеса					+			+		
Спрос	+					+			+	+
Риск	+		+		+	+	+		+	+
Наличие активов		+			+					
Личные цели					+			+		
Время			+			+				+
Доход	+					+	+	+	+	+
Полезность бизнеса для собственника									+	+
Ограничения для рассматриваемого бизнеса	+			+		+			+	+
Степень конкурентной борьбы в данной отрасли									+	+
Денежные потоки		+					+			
Чувствительность компонентов производственного и финансового циклов предприятия		+		+						
Состояние имущественного				+					+	

комплекса										
Финансовые факторы				+			+		+	
Социальные факторы				+				+		
Имиджевые факторы	+			+	+				+	
Рыночная конъюнктура	+								+	

Под риском понимается вероятность потери предприятием части своих активов, недополучение доходов или возникновение дополнительных расходов в результате финансовой деятельности. Фактор риска как один из основных указывают Бочаров В.В., Грязнова А.Г., Ронова Г.Н., Рыбакова И.В., Саранский С.В., Щербаков В.А. и Щербакова Н.С.

Фактор контроля инвестора является важнейшим, поскольку затрагивает правовой вопрос реализации своих прав как собственника. Такую точку зрения разделяют Бочаров В.В., Рыбакова И.В., Саранский С.В., Сергеева И.В., Щербаков В.А. и Щербакова Н.С.

Другими важными факторами, которые отмечает большинство исследуемых авторов, являются спрос, соотношение спроса и предложения, имиджевые факторы, ограничения для бизнеса.

Спрос определяется предпочтениями потребителей, которые зависят от того, какие доходы приносит данный бизнес собственнику, в какое время, с какими рисками это сопряжено, каковы возможности контроля и перепродажи данного бизнеса. Фактор спроса считают важным Бочаров В.В., Рыбакова И.В., Щербаков В.А. и Щербакова Н.С.

Соотношение спроса и предложения можно считать ключевым, поскольку при рыночных отношениях рост спроса всегда приводит в росту цены бизнеса. При этом следует отметить фактор открытости компании на рынке. Значение этого фактора отмечают Ронова Г.Н., Рыбакова И.В., Саранский С.В., Сергеева И.В. и Щербакова Н.С.

Высокий имидж компании привлекает клиентов (покупателей, инвесторов), формирует более высокую рыночную цену, что в конечном итоге способствует росту стоимости компании. С важностью имиджевых факторов согласны Бочаров В.В., Ковалева А.М., Ронова Г.Н. и Щербаков В.А.

Любые ограничения, которые имеет бизнес, отражаются на стоимости предприятия. Фактор ограничений для рассматриваемого бизнеса указывают Бочаров В.В., Ковалева А.М., Рыбакова И.В., Щербаков В.А. и Щербакова Н.С.

Остальные из факторов упоминаются реже. Из этого следует, что представленные авторы считают их влияние при оценке стоимости организации менее существенным. Лишь некоторые экономисты, изучая проблему влияния факторов на рост стоимости организации, рассматривают ее более широко. Так Гинзбург М.Ю. в своих работах уделяет внимание таким факторам как наличие активов, денежные потоки и чувствительность компонентов производственного и финансового циклов предприятия. Кроме Гинзбурга М.Ю., фактор наличия активов отмечает только Ронова Г.Н., фактор денежных потоков – экономист Саранский С.В., по фактору чувствительности компонентов разделяет мнение Ковалева А.М. В свою очередь мнение Ковалевой А.М. по таким факторам как инвестиционная привлекательность оцениваемого предприятия и социальные факторы разделяет из представленных экономистов лишь Сергеева И.В., а с существованием

финансовых факторов согласны авторы Саранский С.В. и Щербаков В.А. Кроме того, Щербаков В.А. и Ковалева А.М. среди остальных указывают фактор состояния имущественного комплекса.

Подводя итог, можно сказать, что существует множество факторов роста стоимости организации. Так или иначе они взаимосвязаны и каждый из них может оказать влияние на оценку стоимости, вне зависимости от того, насколько часто они упоминаются в экономической литературе. Поэтому изучая проблему влияния факторов на стоимость организации, стоит максимально уделить внимание рассмотрению научных работ и каждому из имеющихся факторов.

Список использованной литературы:

1. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.

2. Финансовый менеджмент - 1: Учебное пособие / В.В. Ковалев; ИПБ и аудиторов России. - М.: ИД Бинфа, 2007. – 232 с.

3. Синицкая Н.Я. Финансовый менеджмент в рисунках и схемах: учебное пособие – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2011. – 224 с.

4. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для бакалавров / Н. Ф. Чеботарев. — 3 - е изд. — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 256 с.

5. Финансовый менеджмент: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 293 с.

6. Рыбакова И.В. Оценка стоимости бизнеса: Методическое пособие для студентов направления 080100.62 «Экономика» / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2013. – 63 с.

7. Финансы корпораций и оценка стоимости: Учебное пособие / Левчаев П.А. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 157 с.

8. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: Учебное пособие / М.Ю. Гинзбург, Л.Н. Краснова, Р.Р. Садыкова. - М.: НИЦ Инфра - М, 2016. – 287 с.

9. Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А. Управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.

10. Саранский С.В. Факторы, влияющие на стоимость компании (бизнеса): Ульяновский государственный университет. 2009. – 6 с.

11. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2005. – 560 с.

12. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. — М.: Омега - Л, 2006. – 315 с.

13. Щербакова Н. С. Оценка стоимости бизнеса: Учебное пособие / Автономная некоммерческая организация «Международный институт ИНФО - Рутения», 2013. – 107 с.

14. Грязнова А.Г., Федотова М.А. // Оценка бизнеса, Москва «Финансы и статистика», 2008. – 544 с.

15. Ронова Г.Н., Королев П.Ю., Осоргин А.Н., Хаджиев М.Р., Тишин Д.И. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: Учебно - методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 157 с.

16. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. - М.: Финансы и статистика, 2007. – 383 с.

© Е.П. Пичугина, 2016

УДК33

Плотникова А. В. IV курс
Новосибирский государственный университет экономики и управления. - НИНХ
Научный руководитель, Маркелов В. А.,
Кандидат технических наук, заведующий базовой кафедрой
организации малого и среднего бизнеса.
Новосибирского государственного университета экономики и управления - НИНХ

КАК ОБУСТРОИТЬ ДОСТУПНУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НА ПРИМЕРЕ ГЧП

Проблема людей с ограниченными возможностями и адаптация их в обществе существует и остро стоит перед государством. Россия очень далеко продвинулись в улучшении качества и уровня жизни таких людей, для этого существует множество благотворительных организаций, оказывающих всевозможную финансовую поддержку, проводятся программы и принимаются законы для обустройства и улучшения доступной среды.

На сегодняшний день механизмы государственно - частного партнерства играют существенную роль при решении нестандартных социальных задач, требующих неординарного подхода. Совместная деятельность органов государственной, муниципальной власти, бизнеса и некоммерческих организаций направлена на признание важнейшим результатом своей работы «качество жизни» лиц с ограниченными возможностями здоровья, позволяющее достичь каждому социальной мобильности.

В мае 2015 года Президентом России В.В.Путиным была одобрена стратегическая инициатива, предложенная Агенством стратегических инициатив (АСИ), «Новое качество жизни лиц с ограниченными возможностями здоровья», а также программа на условиях ГЧП запустить пилотные проекты по организации современного производства технических средств реабилитации. Главным партнером АСИ является Центр развития государственно - частного партнерства.

«Цели инициативы - формирование современной системы социализации инвалидов за счет обеспечения 100 % доступа к высокотехнологичным и качественным ТСР (Технические Средства Реабилитации)»[2].

Сегодня существует ряд проблем, связанных с продукцией для реабилитации для лиц с ограниченной возможностью. Эти проблемы имеют острый характер, так как сам потребитель не участвует в формировании рынка продукции, а пользуется тем, что уже имеется на рынке и, зачастую, эта продукция не подходит потребителю. Оборудование и технические средства реабилитации требуют индивидуальной настройки под потребителя, а товары, имеющиеся на рынке, являются однотипными, из - за этого происходит возврат

или обмен продукции. Еще одной проблемой является «дорожная карта», которой сейчас нет и которую необходимо создать. Такая карта развития рынка изделий и оборудования будет создаваться именно для людей с ограниченными возможностями. Также необходимо объединить потребности людей и механизмы работы государственной системы, что позволит при производстве продукции сконцентрироваться на потребителе.

«На данный момент существует структура рынка медицинских изделий для людей с ограниченными возможностями, она включает четыре сегмента:

1) Средства для облегчения мобильности:

- трости опорные и тактильные, костыли, опоры, поручни;
- кресла - коляски с ручным приводом (комнатные, прогулочные, активного типа), с электроприводом, малогабаритные;
- протезы, в том числе эндопротезы, и ортезы.

2) Средства для ухода, медицинская мебель и оборудование:

- противопролежневые матрацы и подушки;
- приспособления для одевания, раздевания и захвата предметов;
- специальная одежда;
- специальные средства при нарушениях функций выделения (моче - и калоприемники);
- абсорбирующее белье, памперсы
- кресла - стулья с санитарным оснащением.

3) Средства для улучшения зрения и чтения:

- специальные устройства для чтения «говорящих книг», для оптической коррекции слабовидения;
- собаки - проводники с комплектом снаряжения;
- медицинские термометры и тонометры с речевым выходом,

4) Средства для улучшения слуха:

- слуховые аппараты, в том числе с ушными вкладышами индивидуального изготовления;
- телевизоры с телетекстом для приема программ со скрытыми субтитрами;
- телефонные устройства с текстовым выходом;
- голосообразующие аппараты.»[2]

На примере Новосибирской области видны результаты государственно - частного партнерства в области поддержки людей с ограниченными возможностями. Производственно - конструкторское бюро «Соло» (ПКБ «Соло») является таким ярким свидетельством. Данное предприятие занимается производством и реализацией оборудования, предназначенного для физической реабилитации людей, производит индивидуальные велотренажеры для детей, больных ДЦП. Это предприятие конструирует и производит как однотипное оборудование, так и производит велотренажеры под заказ, для каждого индивидуально.

Не менее ярким примером является научно - производственная компания «Катэрвиль» (НПК «Катэрвиль»), которая разработала мобильный гусеничный подъемник для людей с ограниченными возможностями. Подъемник крепится к коляске и с помощью гусениц помогает подняться по лестнице. Такое удобное изобретение значительно упрощает подъем по лестнице различного наклона. Но гусеничный подъемник перед подъемом необходимо закрепить под коляской, а после подъема снять, для этого нужен человек, который будет

это делать. Следовательно, человеку с ограниченными возможностями не подняться одному по лестнице, что является проблемой. Но у НПК «Катэрвиль» есть изобретение, которое решает эту проблему: это коляска - трансформер, которая уже оборудована таким подъемником и не требует предварительного закрепления. Оплатить стоимость такой коляски не всем людям под силу, поэтому на базе этого и был создан отдельный подъемник. Подъемник решает такую проблему как отсутствие пандусов или специальной платформы.

Оба описанных предприятия используют меры государственной и муниципальной поддержки: работают на площадке Новосибирского бизнес - инкубатора, получили грантовую поддержку.

Таким образом, мы видим, что на сегодняшний день доступная среда для людей с ограниченными возможностями постоянно улучшается и в этом принимает активное участие не только государство, но и бизнес. Благодаря Центру развития государственно - частного партнерства и Агентству стратегических инициатив, качество жизни лиц с ограниченными возможностями здоровья заметно улучшилось.

Список использованных источников:

1. Ю.Ю.Антропова, О.Я. Бойко «Адаптивная физическая культура: опыт государственно - частного партнерства в организации социальной реабилитации лиц с ограниченными возможностями здоровья». Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 4, стр.157 - 161
2. Агентство стратегических инициатив. Электронный ресурс https: // asi.ru / social / tsr /
3. В.А.Маркелов. Государственно - частное партнерство как инструмент инновационного развития экономики региона. Сб. статей "Институциональные трансформации экономики: условия инновационного развития», Новосибирск,2013, с.92 - 107

© А.В Плотникова, 2016

УДК338

Плотникова Е.А.
Студентка 1 курса Факультета управления
Направление: менеджмент
Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
E - mail: pllotnikova.elizaveta@gmail.com

РОЛЬ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА УРОВНЕ ОТДЕЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье предоставлен анализ влияния денежно - кредитной политики государства на экономическое развитие предприятия в РФ в макроэкономическом формате.

Указаны функции центрального банка в монетарной политике. Предоставлена динамика ставки рефинансирования ЦБ РФ в период с 1999 по 2000 год.

Ключевые слова: центральный банк, ставка рефинансирования, предприятие.

Денежно - кредитная(монетарная) политика – политика, проводимая государством с целью обеспечения стабильности цен, роста реального производства и полной занятости государства. Данная политика воздействует на количество денег в обращении. Денежно - кредитная политика является одним из важнейших методов государственного регулирования общественного воспроизводства с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для развития рыночной экономики. Данную политику в стране осуществляет такой регулирующий орган кредитной системы, как Центральный банк. В каждой, даже самой маленькой, стране, есть свой Центральный банк, целью которого является обеспечение стабильности функционирования банковской и финансовой систем. Ему необходимо предупреждать возникновение финансовой паники, вероятность которой в финансовой системе с широким набором посреднических институтов весьма велика.

Существует экономические факторы, оказывающие влияние на экономическое устойчивое развитие предприятия, одним из них является ставка рефинансирования. Ставка рефинансирования – размер процентов в годовом исчислении, подлежащий уплате центральному банку страны за кредиты, которые центральный банк предоставил кредитным организациям (коммерческим банкам).

Таблица: динамика ставки рефинансирования ЦБ РФ в период с 1999 по 2000 год

Период действия	%
10 июня 1999 г. — 23 января 2000 г.	55
24 января 2000 г. — 6 марта 2000 г.	45
7 марта 2000 г. — 20 марта 2000 г.	38
21 марта 2000 г. — 9 июля 2000 г.	33
10 июля 2000 г. — 3 ноября 2000 г.	28

В период с 1999 по 2000 год, наблюдаются самые высокие процентные ставки Банка России в диапазоне от 20 до 50 % . Кредиты на внутреннем банковском рынке РФ практически недоступны промышленным предприятиям. Инвестиции в промышленный сектор были сведены к нулю. Если у промышленных предприятий нет возможности получения денег под доступные процентные ставки значит: нет новых технологий и нет модернизации производства. Наблюдается причинно - следственная связь, которая приводит к катастрофически низкому уровню экономического развития промышленных предприятий в РФ.

В настоящее время ставка рефинансирования ЦБ РФ формально не привязана к фактическим ставкам, устанавливаемым Банком России по отдельным видам операций. Кроме функции экономического регулятора, ставка рефинансирования теперь используется в России только в целях налогообложения, расчета пеней и штрафов.

В странах Североатлантического альянса существует политика, называемая количественным смягчением, при которой банки дают кредит с нулевой ставкой или отрицательным процентом. Тем самым создается возможность получения условно

неограниченного числа денег промышленным предприятиям. Данная монетарная политика рассчитана исключительно на отечественных производителей.

Я считаю, что России необходимо перенять опыт Западных стран, чтобы создать возможность для промышленных предприятий поддерживать стратегический курс в направлении устойчивого экономического развития. Если же политика ЦБ РФ в области кредитования и ставок останется неизменной, то это может привести к исключению возможности развития предприятий и национального бизнеса.

Список литературы:

1. Казаков А.А., Минаев Н.В. «Экономика» Учебное пособие. М., «Тендем» 1998 г.
2. Хазин, М.Л. Нужна новая экономическая парадигма. Философия Хозяйства, № 4, 2011
3. «Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия)» Учебное пособие, Москва, ФА, 1997
4. Э.Дж.Долан "Макроэкономика" "Санкт - Петербург Оркестр", СПб, 1994 г.
5. В.И.Видяпин, Г.П.Журавлева Общая экономическая теория. Политэкономия". Российская экономическая академия имени Г.В.Плеханова. "Промо - Медиа" Москва 1995.

© Плотникова Е.А. 2016

УДК 338

Е.В. Полевая
магистр 5 курс, Экономический факультет
Российский университет дружбы народов
г. Москва, Российская Федерация

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

В современных условиях неотъемлемой частью рыночной экономики выступают слияния и поглощения. Глобализация мировой экономики, усиление конкуренции на рынках делают необходимым использование слияний и поглощений как фактора повышения конкурентоспособности бизнеса. Связано это с существенным влиянием процессов слияний и поглощений на развитие бизнеса, эффективность которых, во многом, определяется продуманностью политики их внедрения.

Слияние представляет собой форму консолидации, в результате использования которой осуществляется объединение двух и более организаций, которые позитивно относятся друг к другу, для повышения своего рейтинга и доли на рынке.

Присоединение – это процесс, в ходе которого активы организации приобретаются на определенных условиях. В данном случае активы организации могут быть приобретены полностью, либо может быть выкуплена их часть.

В качестве еще одной формы консолидации бизнеса выступает поглощение, результатом которого является приобретение одной организации другой. При этом организация, которую приобретают, перестает существовать.

Данные термины появились в трудах американских и европейских ученых в конце 19 – начале 20 веков. А позднее, вследствие роста масштабов и интенсивности слияний и поглощений, данному вопросу повышенное внимание стали уделять и российские ученые. Как следствие, теория предлагает множество определений слияний и поглощений бизнеса.

Например, Тимоти Кох и Скотт МакДональд считали, что слияние представляет собой объединение двух или более отдельных компаний, которые вовлечены в процесс выпуска акций новой компании [8]. Авторы пишут, что поглощение происходит тогда, когда одна компания приобретает акции другой.

Зви Боди и Роберт Мертон слияния и поглощения рассматривают как стратегические решения финансового менеджмента [1].

Н.Б. Рудык и Е.В. Семенкова в своей работе «Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием» поглощением называют оплаченную сделку, по итогу которой права собственности переходят к корпорации. Чаще всего такая сделка сопровождается заменой менеджмента купленной корпорации, а также изменением ее производственной и финансовой политики. Слиянием, по мнению авторов, следует считать дружеское поглощение, которое поддерживается менеджментом поглощаемой компании [4].

Слияние, по мнению Томаса Коупланда и Дж. Вестона, - это сделка, в результате которой из двух ранее существовавших субъектов экономики образуется один новый [3].

Дж. К. Ван Хорн считает, что слияние представляет собой объединение двух компаний, в результате которого одна из которых теряет свой брэнд [2].

Слияние, по мнению Дж. Вестона, К. Чанга, Дж. Сью, представляет собой процесс, который отражает различные формы комбинирования компания, с использованием переговоров.

В трактовке Гражданского кодекса РФ слияние юридических лиц представляет собой такой процесс взаимоотношений между ними, в результате которого права и обязанности каждого из них переходят к вновь образовавшемуся юридическому лицу. А поглощение подразумевает ликвидацию организации как юридического лица.

В настоящее время слияния и поглощения классифицируются по ряду признаков, в качестве основных из которых можно назвать (табл. 1).

Таблица 1 - Классификация слияний и поглощений

Классификационный признак	Виды слияний и поглощений
По характеру интеграций	• Горизонтальные слияния • Вертикальные слияния • Родовые слияния • Конгломератные слияния
По национальной принадлежности	• Национальные • Транснациональные
По отношению к слиянию или поглощению	• Дружеские • Враждебные
По способу объединения потенциала	• Корпоративные альянсы • Корпорации

Источник: составлено автором на основе [5]

1) по характеру интеграции компаний:

- горизонтальные слияния, которые представляют собой объединения компаний одной отрасли;
- вертикальные слияния, которые представляют собой объединения компаний, работающих в разных отраслях;
- родовые слияния, которые представляют собой объединения компаний, выпускающих взаимосвязанную продукцию;
- конгломератные слияния, которые представляют собой объединение компаний из различных отраслей без какой - то либо общности;

2) по национальной принадлежности:

- национальные слияния представляют собой объединения компаний, которые расположены в одном государстве;
- транснациональные слияния представляют собой объединение компаний, которые расположены в разных странах;

3) по отношению компаний к слияниям:

- дружественные слияния (поглощения);
- враждебные слияния (поглощения);

4) по способу объединения потенциала:

- корпорации;
- корпоративные альянсы.

Присоединение одной организации к другой может быть дружественным или враждебным. В России преобладает дружественное поглощение, что обусловлено рядом причин. В частности, падение курса национальной валюты, экономические санкции, введенные в отношении России из - за ситуации на Украине, падение цен на энергоносители привели к непростым экономическим условиям и росту рисков внешней среды для большинства российских организаций. В этих условиях слияния и поглощения носят, как правило, добровольный характер и нацелены на достижение целей, представленных на рисунке 1.

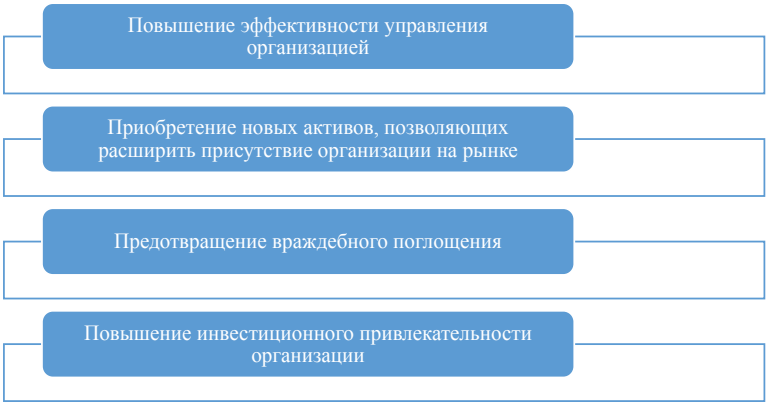


Рисунок 1. Цели добровольной реорганизации организаций в России
Источник: составлено автором на основе [6]

При этом можно выделить ряд мотивов и стимулов слияний и поглощений бизнеса. К основным можно отнести следующие из них:

1) Достижение синергетического эффекта, который предполагает, что совокупный результат функционирования активов двух или более организаций превышает суммарный результат, который они могли бы получить, функционируя на рынке по отдельности. В качестве основных причин возникновения эффекта синергии могут выступить следующие:

- эффект налогового щита;
- возможность диверсификации возникающих рисков;
- эффект от масштаба деятельности;
- увеличение монопольной власти организации.

Эффект от масштаба деятельности может выражаться, как в снижении затрат, так и росте доходов за счет использования клиентской базы одной организации для продвижения другой.

Помимо возможности экономить на текущих затратах, имеется возможность для экономии капитальных затрат вследствие совместного использования инфраструктурных объектов, получения выгодных предложений от поставщиков оборудования и т.д.

2) Повышение качества и эффективности управления. На практике бывают ситуации, когда управление одной из организаций является неэффективным, ее поглощение более успешной организацией, как следствие, приводит к повышению эффективности управления первой.

3) Диверсификация бизнеса. Как правило, диверсификация бизнеса выступает в качестве способа снижения рисков, а также эффективного использования ресурсов, которые имеются в избытке.

4) Покупка организации с целью ее последующей продажи по частям для получения прибыли.

5) Налоговые мотивы. В качестве причины слияний и поглощений могут выступать существенные налоговые льготы, которые имеет одна из объединяющихся организаций, которые не используются полностью по каким - либо причинам.

6) Личные мотивы управляющих. В качестве таких мотивов слияния и объединения бизнеса могут выступать стремление расширить бизнес, власть и т.д.

Как было отмечено ранее, в качестве основного мотива слияний и объединений выступает эффект синергии. Для его максимизации необходимо тщательно подходить к выбору типа слияния, цели и стратегии, планировать и подбирать источники синергии. Только в данном случае будет достигнута основная цель процесса слияний и поглощений – повышение конкурентоспособности бизнеса.

Здесь, в качестве примера можно рассмотреть примеры слияний компаний, обладающих сложившимися и мощными брендами, ведь на современном этапе развития рынка бренд становится для производителя главным образом нематериальным активом, по колебаниям веса которого в его стоимости можно судить об изменениях конкурентоспособности компании [6]. В качестве примера можно привести сделку покупку российского производителя молочных продуктов и соков "Вимм - Билль - Данн" (ВБД) компанией PepsiCo. Напомним, что компании «ВБД» принадлежали такие сильные и любимые россиянами бренды как "Домик в деревне", "Веселый молочник", "Агуша", «J7» [7].

Как сообщает Интерфакс, такое приобретение сделает PepsiCo крупнейшей компанией по выпуску продуктов питания и напитков в России усилит позиции на быстро растущих рынках Восточной Европы и Центральной Азии и станет значительным шагом в реализации стратегического плана PepsiCo по построению бизнеса в области питательных продуктов объемом в $30 млрд к 2020 г. В нем также отмечается, что это также увеличит выручку PepsiCo от реализации питательных и функциональных продуктов в глобальном масштабе с $10 млрд до $13 млрд. [10]

Pepsi и Coca - Cola в современном мире - это не только и не столько производители флагманских напитков - собственно "пепси" и "кока - колы". Уже давно американские компании борются за клиентов на других рынках. Как только газированные напитки с большим содержанием сахара стали подвергаться критике со стороны медиков и борцов за здоровое питание, Pepsi и Coca - Cola начали скупать активы в области спортивных напитков и соков. У одной есть Gatorade, у другой - Powerade, у одной Tropicana, у другой - Minute Maid, у одной - соглашение о производстве с Lipton Ice Tea, у другой - с Nestea. Список можно было бы продолжать и далее.

В 2005 году Coca - Cola купила за полмиллиарда долларов заводы "Мултона", на которых производятся соки "Добрый" и Rich. В 2010 году американская компания прикупила себе еще и "Нидан Соки" ("Моя семья", "Сокос", "Да!").

Pepsi ответила на это приобретением "Лебедянского" в 2008 году. Сумма сделки составила более 1,3 миллиарда долларов - за эти деньги американцам перешли бренды "Я", "Тонус", "Фруктовый сад" [9].

Список использованной литературы:

1. Боди З., Мертон Р. Финансы. Перевод с английского. — Киев: Вильямс, 2007.
2. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. Перевод с английского. — М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — 2 - е изд. / Перевод с английского — М.: Олимп - Бизнес, 2008.
4. Рудык Н. Б., Семенкова Е. В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Чернова Е. Г. Слияния и поглощения как основной способ роста крупных корпораций // Проблемы современной экономики. – 2007. - № 4. – С. 477 - 486.
6. Якубова Т.Н. Брендинг как фактор повышения конкурентоспособности компании в условиях экономической глобализации // Вестник РУДН. Серия экономика – 2007. - №3 - 4, 2007, С.88 - 95.
7. Якубова Т.Н. Особенности брендинга зарубежных компаний на российском потребительском рынке // Международные маркетинговые стратегии компаний в посткризисных условиях. Развитые и развивающиеся рынки, СНГ и Россия. Сборник научных статей по материалам Международной научно - практической конференции. – РУДН, 2011 – С.135 - 142.
8. Koch, Timothy W., S. Scott MacDonald. Bank Management. — 2000–4th edition — Harcourt, Inc.
9. https: // lenta.ru / articles / 2010 / 12 / 03 / pepsi1 /
10. http: // www.interfax.ru / business / 167460

© Е.В. Полевая, 2016

УДК 336

Попова С. О.
Студентка 3 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

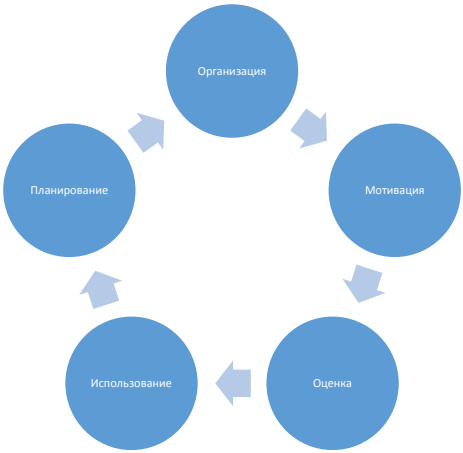
Сейчас одним из ключевых направлений инвестирования является инновационной деятельность, венчурные компании, которые обладают максимальными рисками, но потенциальной максимальной доходностью. Таким образом, особую актуальность обретает управления инновационными проектами, особенности этого управления и возможность маневра в нем.

Данным направлением занимается инновационный менеджмент. В наиболее общем виде он представляет собой систему принятия решений, которые направлены на развитие научно - технического потенциала на микро и макро уровне. Таким образом, перед инновационным менеджментом стоит задача систематизации знаний, различных методов для создания инноваций и оценки их эффективности.

Инновационный менеджмент зародился в 1911 г. в Великобритании. Ф. Тейлор опубликовал работу о «научном» менеджменте, как управлении предприятиями, которые используют инновационные новшества.

Перед инновационном менеджменте стоит несколько задач:

- планирование инновационной деятельности (определение миссии, целевых направлений развития и выбор стратегии)
- организация процесса инноваций
- мотивация персонала, занятого в процессе инновационного развития
- оценка результатов инновационного процесса
- использование результатов инновационного процесса в массовом потоке



В крупных компаниях, которые хотят развивать какое - либо инновационное направление, создаются специализированные отделы, полностью занятые данным вопросом. Они заняты формированием стратегии развития инновации в рамках миссии организации. В России подобные отделы есть в крупных государственных и частных компаниях: «Росатом», «Роскосмос», «Лукойл», «Яндекс», «Лаборатория Касперского» и т. д.

Такие отделы могут представлять собой такие подразделения как:

- отвечающие за общее инновационное развитие компании
- создающие совершенно новый продукт по инновационной технологии
- проектная группы, которая изучает научную проблему, имеющую возможную реализацию на практике
- отдел НИОКР – полноценный отдел разработки всех проектов, которые доводит их до использования в производстве
- венчурного фонд (например, «Промсвязьбанк Венчур»), которые используют средства компании на инвестирование инновационных проектов с целью получения прибыли с них в виде дивидендов или продажи компании другим инвесторам.

© Попова С. О., 2016

УДК 339

А.С. Попова
студентка 1 - го курса
Санкт - Петербургский государственный
экономический университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

«РАЗУМНЫЙ» ПОКУПАТЕЛЬ

Аннотация

Работа посвящена изучению поведения покупателей. Представлены предположения о том, как поведет себя покупатель в различных ситуациях.

Ключевые слова

Покупатель, предположения, сопоставимость, ненасыщаемость, последовательность, полезность, независимость.

Теория спроса объясняет, как люди реагируют на изменения основных экономических переменных, таких как цены и доход. Было сделано пять серьезных предположений о поведении потребителей, которые развивают гипотезу о том, что потребители - максимализаторы полезности. Этим предположениям можно дать следующие названия: *сопоставимость, ненасыщаемость, последовательность, полезность и независимость*.

- *Сопоставимость.* Потребители могут сравнивать и классифицировать различные комбинации товаров и услуг по их полезности, и делают это. Если предположить две

корзины товаров, А и Б, то окажется, что потребитель достаточно хорошо информирован, чтобы отдать предпочтение А, а не Б, или Б, а не А, или выразить свое безразличие к обеим корзинам.

- *Ненасыщаемость.* Желания потребителей неограниченны. Всегда предпочтительнее больше, чем меньше. Если корзина А содержит больше каждого товара или услуги, чем корзина Б, то А должна быть предпочтительнее Б.
- *Последовательность.* Потребители последовательны. Если А предпочтительнее Б, и Б предпочтительнее В (где В – третья корзина товаров), то А предпочтительнее В.
- *Полезность.* Если человек потребляет больше количества какого - то одного товара по отношению к другим товарам, то его полезность по отношению к этим товарам падает. Представьте велосипедиста, вернувшегося домой после длительной поездки. Вкус первого стакана воды чудесен, второго – замечателен, третьего – хорош. Заметьте, как добавочная полезность с каждым стаканом прогрессивно понижается. К десятому стакану она может быть около нуля или даже отрицательной.
- *Независимая полезность.* Независимость отдельной полезности означает, что полезность, которую человек получает от товара, независима от того, насколько другие люди могут обладать полезностью того же самого товара. Другими словами, на ценность, приписываемую товару потребителем, не влияет ни его ценность для других потребителей, ни количество, потребляемое другими.

Эти предположения разумны, но никто не станет доказывать, что они дают полностью реалистичное описание потребительского поведения. Например, когда информация дорога или ее трудно приобрести, то у нас может не быть достаточно сведений для классифицирования предпочтений доступным и последовательным образом. Консультируясь с профессионалами, мы, зачастую, не способны оценить качество услуг, которые они нам предлагают. Стоимость получения информации может привести потребителя к использованию правила указательного пальца или к следованию за толпой. Такое обращение за помощью можно отнести к менее претенциозному определению разумности – «ограниченная» разумность, при которой предполагается, что потребитель способен выделить *уместные*, *возможные* и *известные* опции, скорее чем все остальные.

Другая проблема возникает, когда полезность, получаемая от потребления определенного товара или услуги, неизвестна или неточна. Либеральная и авторитарная идеологии расходятся во мнении по поводу того, являются ли в таком случае люди лучшими судьями своих собственных интересов. Например, одной причиной, на которую часто ссылаются при поддержке непопулярных инновационных культурных продуктов, является то, что они принесут большую отдачу в будущем, когда их научатся ценить. Такой «крах» в оценке со стороны потребителей исключается предположением о сопоставимости. Конечно, текущие предпочтения деятелей необязательно могут быть дальновидными, чем чьи - либо. Дело в том, что у людей не всегда есть четко определенный круг предпочтений. Вкусы и предпочтения меняются во времени, и последствия многих решений в экономической жизни не могут быть предсказаны.

Предположение о независимой полезности также подверглось сомнению. Было выдвинуто противоположное предположение: то удовлетворение, которое мы получаем от потребления определенного товара, определяется именно тем фактом, что другие товары не могут нам дать этого. Мы дарим определенные подарки, потому что об их стоимости всем

известно, и они будут оценены получателем не из - за присущей подарку полезности. Этот тип взаимозависимости имеет большое значение для ценовой политики.

Тип поведения, подразумеваемый вышеназванными предположениями «разумности», является приемлемым приближением реальности. Потребители взвешивают все варианты, ищут и выбирают большую и лучшую «корзину» из возможных. Большее потребление лучше, чем меньшее потребление. У полезности есть достаточно независимости для обеспечения экономического роста, и увеличивающееся потребление является источником более высокого благосостояния. Формально, мы можем представить каждого потребителя как максимизирующего полезность и подчиненного ограниченности бюджета (дохода). Одним интересным результатом этого проявления является то, что этот идеализированный потребитель будет максимизировать полезность до тех пор, пока *соотношение предельной полезности и цены не станет одинаковым для всех потребляемых продуктов*.

Список литературы:

1. Макализ Д., Экономика бизнеса : конкуренция, макростабильность и глобализация : [рыночная система и конкуренция. Правила максимизации прибыли. Проблема миграции рабочей силы. Политика фирм во внешней торговле. Правительство и частный бизнес] / Д. Макализ; пер. с англ. О.А. Самошкиной. - Москва : БИНОМ Лаборатория знаний, 2007. - 695 с.

2. Багоцци Р. П., Социальная психология потребителя : [учебное пособие для студентов высших учебных заведений] / Ричард П. Багоцци, Цейнеп Герхан - Канли, Йозеф Р. Пристер; [пер. с англ. А.В. Александровой, С.А. Семеновой]. - Москва : Академия, 2008. - 268 с.

3. Фоксол Г., Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол, Р. Голдсмит, С. Браун; [Пер. с англ. Д. Раевская]. - СПб. и др : Питер, 2001. - 348 с.

© А.С. Попова, 2016

UDC 331

A.S.Popova
student
Saint - Petersburg State University of Economics
St. Petersburg City, Russian Federation

LABOUR SUPPLY IN RUSSIA

Abstract: This article is devoted to analyze current trends of labour supply in Russia. The author explores difference in labour supply between males and females, about their attitude to work and making carriers. Also about new trend in labour supply, there is going to be an increase in labour supply of teenagers and students.

Key words: labour, career, labour supply, the career ladder, work, workplaces, decrease, increase, unemployment, employer.

Difference in labour supply between men and women

It is widely known that participation rate of woman had a high increase during the last century. Earlier nobody could ever imagine that woman could work as much as men do. The main duty of women was household and taking care of the children. And now it is not a surprise when woman earn more than a man and also it is obvious when woman brings up a child alone and lives in wealth.

Speaking about Russia, I can say that it is very popular now to make a career, to climb higher in the career ladder. In the begging of 2007 there was held a survey and it proved that women have strong belief that it is much easier for men to make a career. About 75 % of respondents think so. And 45 % confessed that in case that men push and humble them too much at work they think about quit and spend time bringing up children. And 15 % of respondents said that they quit there's last place of work only because they were humbled by men. And some of them stopped working at all. It was also a decrease in labour supply. Of course it is not significant but still it can grow more. Usually men oppress women because they are more emotional and everything personally. I suppose that something should be done with this problem because when women have stress at work and when they come home they are less productive (I mean they can cook bad dinner etc.) Psychologically it easier it woman to make a career because they are more adaptive, but the stereotypes made up by society prevents them. I hope that soon those stereotypes will be broken and there will be no discrimination at work.

Speaking about the attitude for making career I have to mention that 34 % of woman are ready to attend different courses for higher qualification, to learn new languages. (I have to mention that abroad this number is significantly higher) While only 25 % of men are ready to study for career. 38 % of men would like to work more in order to make better career, while 30 % of woman will agree with that. And 5 % of men would like to change the job if they don't see a significant increase in career. And only 4 % of women Will agree with that.

Also it was know that women's business develops 1.7 more dynamic then men's. I also have to mention that the one third of managers in our country are women and they have higher salary then men. And by estimations of experts in 3 - 4 years 40 % of women will have their own business. But speaking about women in politics, it is not very good situation for them there. There are only 9,84 % of women in State Duma now. And Russia takes 120th place, between Cambodia and Sudan in the rating of how many women there are in primary legislative body of Russia.

According to sociological researches women work at traditional for them spheres: food industry, some intellectual spheres, etc. so we can make a conclusion that woman work in such type of business which does not bring a lot of profit.

Teenagers at work

Some surveys were held that prognoses an increase in labour supply in Russia from the part of students. At first it is connected with law which obliges an employer to keep several free workplaces for students. This law is not in power yet, it is still discussed. According to the data of the experts of the labour market the quantity of working teenagers in Russia in 2007 increased in l0 - 12 % . If earlier teenagers worked only in summer time, so now after the beginning of classes a lot of them did not leave their work places. Because of work 1,5 million of children do not attend school. So that is why this question is very actual now. In spite of teenagers might like this law, a lot of adults are still against it. The main sense of this law is to quote workplaces for teenagers in age of 14 - 18 who look for a job for the first time. According to this law, the companies that have staff more than 100 people must employ teenagers in 2 - 4 % from all quantity of staff. If it is impossible for employer to do that he will have to pay taxes to administration.

It is known that today a lot of teenagers have to work: in poor families this is dictated by poverty, because they family does or has enough money for living and in families with normal wealth it is

dictated by needs of teenager. In regions about 65 % of scholars are looking for a job and the situation when it is the only money for the family still exists. There is children's unemployment in Russia. It happens very often that because of the penalties, children leave without wages, and very often employers do not observe the conditions of labour safety of the teenagers. In this conditions this law should guarantee the compulsory employment if they want and the receiving their wages as well. Also this law should help to decrease the quantity of homeless children.

In this law the receiving of secondary education for teenagers and the duty of employee to hold a medical inspection before taking them to work must be taking in to account. Also it should be prohibited for teenagers to work in gamble business, in the industry with bad and dangerous working conditions, and also not connected with selling and producing alcohol and tobacco products. Only in this case the law will come into force.

Main criteria for graduates for choosing their future job

The great importance play prospects of career growth, then - wage level, and then opportunity in self - realization. The location close to the place a person lives, social package, and the relationships with colleagues do not influence a lot in this decision - making. On the 8th place is the prestige of job, on the 10th that the company develops with very rapidly. On the 12th place is the close location to the house. And only at the 13th the fact that young specialist will work in friendly atmosphere.

Speaking about wage level for young specialists, so it is dithering in the middle from $300 to $700 (it is about Moscow). At the same time in all spheres there is a set of enterprises where the average salary exceeds $700. Most of them are in sphere of management, Informational Technologies and telecommunications.

References:

1. Keeley M. C., Labor supply and public policy : A crit. rev / Michael C. Keeley. New York etc : Acad. press, Cop.1981. - XI, 196 c.

2. Dychtwald K., Workforce crisis : how to beat the coming shortage of skills and talent / Ken Dychtwald, Tamara J. Erickson, Robert Morison. - Boston (Mass.) : Harvard business school press, cop. 2006. - VIII, 269 c.

3. The Employment impact of innovation : Evidence a. policy / Ed. by Marco Vivarelli a. Mario Pianta. - London ; New York : Routledge, 2003. - XV, 224 c.

© Popova A.S.,2016

УДК 331

А.И. Поспеловская, к.э.н., доцент
Высшая школа экономики и управления,
кафедра экономики и предпринимательства
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
г. Архангельск, Российская Федерация

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Трансформации политической, экономической, социальной среды приобретают в настоящее время глобальный характер. Многие экономически развитые страны, ускоренно модернизирующие свою экономику, все более сталкиваются с задачами эффективного

управления человеческими ресурсами. В то же время на предприятиях наблюдается отсутствие современных методов в данной сфере, используются системы оценки персонала практически не связанные с стратегическими целями организации и ее корпоративной культурой.

Особую сложность представляет формирование методик адекватной оценки и аттестации персонала, определения его способности выполнить поставленные корпоративные цели.

Причины этого явления заключены в следующих положениях:

– происходит рост доли интеллектуального продукта в структуре выпускаемых товаров и предоставляемых услуг;

– выявляется сложность оценки и аттестации служащих по сравнению с рабочими, занятыми видами физического труда;

– наблюдается сложная связь между показателями труда работника и его вклада – с показателями достижения корпоративных целей организации;

– «болезненность» применения оценочных и аттестационных систем для персонала;

– сложность сопоставления реального вклада и «видимо - показушного» вклада человека в результаты работы организации.

– возможная субъективность оценочных показателей менеджмента, проводящего оценку.

Особенно много трудностей и противоречий наблюдается при реализации последних трех пунктов. Это и отмечают многие специалисты в кадровой сфере, сопровождая свои доводы следующими положениями:

– если эффективность персонала при оценке действительно различна, то это может быть объяснено действием внешних факторов, на которые персонал не может повлиять;

– менеджмент, проводящий оценку и аттестацию персонала, как правило, не может полностью и достоверно сформулировать, что именно обуславливает различные (высокие или низкие) результаты человека (деятельность самого сотрудника, его знания, способности, влияние внешних факторов и др.);

– работник может хорошо себя представить, «пропиарить», имитировать бурную деятельность, но совсем не обременять себя реальным вкладом в достижение целей организации [1].

В то же время без радикального пересмотра кадрового управления организациям будет все труднее добиться успешности и процветания на жестко конкурентном рынке. В связи с этим применение современных систем оценки и аттестации персонала становится критически важным для организаций и вызывает необходимость развития современной науки управления кадрами.

В связи с этим необходимо формирование методики расчета интегрального показателя для стратегического управления человеческими ресурсами организации с учетом оценки реальных результатов труда сотрудника, его вклада в корпоративные цели (на основе концепции управления по целям (MBO)) для приспособления организации к изменяющейся внешней среде.

Это определяет необходимость креативной трансформации базисного фундамента концепций по стратегическому управлению человеческими ресурсами в современной организации [2].

Они заключаются в переходе кадровых служб на новые синергетические подходы к оценке персонала. Значимым становится подход к оценке интегрированного вклада сотрудника с точки зрения его вклада в общие цели организации, в достижение целевых установок корпоративной стратегии, а не с позиции оценки эффективности человека на отдельном рабочем месте.

Основными задачами кадрового менеджмента становятся:

– совершенствование управленческих технологий, нацеленных на достижение высоких стандартов эффективности с точки зрения корпоративных целей;

– нацеленность методов аттестации и оценки персонала на развитие потенциала работника, работающего в команде для достижения целей организации.

Переход на новые принципы управления персоналом ведет к трансформации работы существующих кадровых систем и их подходов при управлении персоналом, учету изменений его мотиваций и компетенций.

Список использованной литературы

1.Хруцкий В.Е., Толмачев Р.А.Оценка персонала: современные системы и технологии. Настольная книга кадровой службы. – М.: Финансы и статистика, 2011. –176с.

2. Поспеловская А.И. Рынок труда: Проблемы поиска достойного рабочего места // Развитие Северо - Арктического региона: проблемы и решения: материалы научной конференции ППС САФУ им. М.В.Ломоносова / сост. С.В.Тевлина, С.В.Рябченко; САФУ им. М.В. Ломоносова. – электронные текстовые данные. –Архангельск:САФУ,2016–с.661–664.

© А.И. Поспеловская, 2016

УДК 33

Прокопенко Н. Н.
ПАО «Сбербанк России», РИНХ

«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ»

Финансовый риск представляет собой вероятность возникновения финансовых неблагоприятных последствий в форме потери капитала или дохода при неопределенности условий осуществления финансовой его деятельности.

Цель управления финансовым риском состоит в снижении до минимума связанных с данным риском потерь. Потери оценены могут быть в денежном выражении, также оцениваются шаги по их предотвращению. Должен уравновесить финансовый менеджер эти две оценки и спланировать, как с позиции минимизации риска лучше заключить сделку.

Система внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков предусматривает использование основных следующих методов: избежание риска, лимитирование концентрации риска, хеджирование, диверсификация, распределение рисков, резервирование и другие методы внутренней нейтрализации финансовых рисков (к примеру, обеспечение компенсации за счет предусматриваемой системы штрафных санкций финансовых возможных потерь по рискам).

Внешние механизмы нейтрализации финансовых рисков предприятия - система методов их страхования страховыми специальными компаниями.

Базируется система механизмов нейтрализации финансовых рисков на определенных принципах: постоянная готовность к реагированию, превентивность действий, срочность реагирования, адекватность реагирования, комплексность принимаемых решений, альтернативность действий, адаптивность управления, приоритетность использования внутренних организационных ресурсов, оптимальность внешней санации и эффективность.

Оценка результатов управления финансовыми рисками была произведена на основе анализа сложившегося уровня финансовой устойчивости. Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы.

Наблюдается кризисное финансовое состояние при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Коэффициент автономии за весь анализируемый период имеет низкий показатель, это показывает у предприятия преобладание заёмных средств.

Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств это также подтверждает. Отрицательная динамика значения этого коэффициента говорит о том, что у предприятия снижается доля собственных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет отрицательное значение, этот показатель ухудшился. Можно сделать вывод, что оборотные средства приобретаются предприятием за счет заёмных средств.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов и затрат собственными источниками имеет нормативное значение данного показателя >1. Фактическое его значение за весть анализируемый период имеет отрицательный показатель, что свидетельствует об отсутствии у предприятия собственных средств на приобретение материальных запасов и финансирования затрат.

Можно сделать вывод по анализу коэффициентов финансовой устойчивости, что все показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативным значениям и в анализируемом периоде имеют тенденцию к ухудшению.

Анализ показал, что баланс не является абсолютно ликвидным в течение анализируемого периода,

За анализируемый период ресурсоотдача сократилась. Оборачиваемость материальных запасов сократилась - это свидетельствует о затоваривании (чем выше данный показатель, тем меньше затоваривание, тем быстрее модно погашать долги).

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вырос, что свидетельствует об улучшениях с взысканием дебиторской задолженности. Это подтверждает и снижение срока погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился, что свидетельствует о замедлении выплаты долгов. Срок погашения кредиторской задолженности возрос со 163 до 300 дней.

Таким образом, наблюдается рост финансовых рисков, поскольку у предприятия может появиться просроченная кредиторская задолженность. Представленные в таблице данные свидетельствуют о снижении деловой активности предприятия.

Поскольку в целом финансово - экономическая деятельность исследуемой организации расценивается как неудовлетворительная, то были рассчитаны показатели прогнозирования банкротства, которые показали, что вероятность банкротства предприятия на начало и на конец исследуемого периода является очень высокой, что также подтверждает рост финансовых рисков предприятия.

На основании проведенного анализа мы пришли к выводу о необходимости снижения финансовых рисков в компании. С этой целью нами предложены следующие мероприятия:

1) проводить анализ покупательского спроса на отдельные товары

2) учитывать ограничения, которые связаны с потребностью в отдельных продуктах (услугах) рынка;

3) выбор рационального сочетания объемов и цен реализации, учитывая рыночный спрос;

4) прогнозирование денежных средств с целью сравнения оптимальной и плановой программ реализации товаров;

5) установление цен с учетом скидок с целью поощрения со стороны потребителей ответной реакции;

6) установление цен с целью стимулирования сбыта, заключающееся во временном назначении для кратковременного повышения сбыта цены на продукцию ниже прейскурантных;

7) разработать на ближайшие 2 - 3 лет стратегический план деятельности, с определением на каждый год бюджета и разбивкой запланированных мероприятий. Маркетинговые программы включать должны продуктовые, сбытовые, ценовые и коммуникационные стратегии;

8) увеличить перечень услуг в сфере продуктовой политики;

9) осуществлять постоянный поиск каналов для продвижения товаров на новые рынки (работа с посредниками должна быть рентабельной, для чего следует осуществлять оценку затрат и выгод при работе с посредником и по каждому каналу сбыта);

10) больше внимания уделить формированию брэнда предприятия с целью его идентификации в конкурентном окружении и профессиональной среде, а также выделения из ряда подобных. Целесообразно применить на данном этапе стратегию укрепления и обороны, которая характеризуется удержанием имеющейся доли рынка, защитой имеющихся конкурентных преимуществ, укреплением существующего на рынке положения;

11) разработать регулярную и планомерную рекламную стратегию (публикации в СМИ, спонсорство и т.д.). Для поиска эффективных маркетинговых каналов необходимо проводить их регулярный анализ в сравнении с предпринимаемыми конкурентами мероприятиями. Такой сравнительный анализ, проводящийся до и после использования различных каналов маркетинга, позволит оценить их эффективность;

12) использовать директ - маркетинг, что позволит создать между персоналом и клиентами более дружеские отношения и результатом чего станет стабильная клиентура. Директ - маркетинг характеризуется индивидуальным подходом в обслуживании клиентов, который учитывает то, что клиенту нравится или нет и является одним из принципов успешной работы предприятия;

13) использовать такие формы стимулирования сбыта, как дисконтная система, более широкий круг возможностей при использовании сайта компании, скидки на определенные даты, более эффективное управление дебиторской задолженностью;

14) снижение затрат предприятия.

Список использованной литературы:

1.Федеральный закон от 08.02.1998 №14 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС «Консультант Плюс».

2.Федеральный закон от 26.10.2002 №127 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О несостоятельности (банкротстве)» // СПС «Консультант Плюс».

3.Информация Минфина России №ПЗ - 9 / 2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» // СПС «Консультант Плюс».

4.Аверина, О.И. Анализ финансовой устойчивости предприятия по принципам РСБУ и МСФО / О.И. Аверина, И.С. Мамоева // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - №34. - С.36 - 44.

5.Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Бахрушиной, Н.С. Пласковой и др. - М.: Вузовский учебник, 2008. - 365 с.

6.Андреева, А.К. Влияние применения методов управления рисками на финансовые показатели компании / А.К. Андреева, Т.А. Слепнева // Инновационная наука. - 2016. - №2 - 1(14). - С.22 - 23.

7.Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: Учеб. пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. - М.: ИНФРА - М, 2015. - 153 с.

8.Ахметзянова, Д.Г. Влияние некоторых элементов учетной политики на показатели финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта / Д.Г. Ахметзянова // Экономический вестник РТ. - 2009. - №2. - С.28 - 31.

9.Балдин, К.В. Риск - менеджмент / К.В. Балдин, С.К. Воробьев. - М.: Издательство Гардарики, 2011. - 285 с.

© Прокопенко Н.Н. 2016 г.

УДК33

Рак А.В., Фурманчук Д.А., студентки 3 курса
Базовой кафедры современного банковского дела, ДВФУ,
г. Владивосток, Российская Федерация
Научный руководитель **Павленко Н.Э.,**
Старший преподаватель, Кафедры Финансы и кредит, ДВФУ
г. Владивосток, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы и проблемы организации налогового контроля. От эффективности механизма проведения налоговых проверок напрямую зависит экономическое благополучие и финансовая безопасность государства.

Ключевые слова

Налоговый контроль; налоговые органы; налогоплательщики; бюджет; финансы; законодательство; анализ.

Налоговая система Российской Федерации на современном этапе представляет собой сформированную систему налоговых правоотношений.

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым Кодексом [4; 5]. Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов посредством налоговых проверок, проверки данных учета и отчетности и т. д. [4; 5].

В настоящее время одной из ключевых задач Правительства Российской Федерации является повышения уровня доходов государственного бюджета.

Достижение указанного результата, связано с развитием государственного налогового контроля в рамках задачи повышения эффективности налоговой системы Российской Федерации в области налогов и сборов. В настоящее время в Российской Федерации накоплен значительный опыт проведения налогово - контрольных мероприятий. Между тем, потенциал для увеличения собираемости налогов за счет улучшения контрольных мероприятий в РФ находится на достаточно высоком уровне.

Одним из вариантов повышения доходов бюджета является разрешение имеющихся проблем и противоречий в реализации налогового контроля. Одной из важных проблем налогового контроля является проблема необходимости оценки добросовестности и разумности налогоплательщика. Среди проблем можно выделить такой показатель, как низкий уровень культуры уплаты налогов и сборов. Уплата налогов, воспринимается как отчуждение собственного имущества в пользу неопределенного субъекта. В связи с этим, между налогоплательщиком и государством возникает конфронтация, основанная на конфликте интересов, негативно отражающаяся на уровне налоговых доходов бюджета.

В Российской Федерации налоговые органы отказались от всеохватывающего контроля и сделали акцент на комплексный анализ финансово - хозяйственной деятельности налогоплательщика, на контроль, основанный на критериях риска.

Перспективным направлением налогового контроля в России является проведение налогового мониторинга, который основан на соглашениях о сотрудничестве между государством и налогоплательщиком. Применение такой формы взаимодействия позволит не только налоговым органам повысить эффективность налоговых проверок, но и крупнейшим налогоплательщикам снизить налоговые риски, количество судебных разбирательств, повысить инвестиционную привлекательность [6].

Эффективность предпроверочного мониторинга налогоплательщиков показала практика его применения, если рассматривать такие показатели, как увеличение доначислений по результатам выездных налоговых проверок и снижение количества проверок (Таблица 1).

Таблица 1. - Результаты проведения выездных налоговых проверок налоговыми органами Российской Федерации в 2012–2014 гг.

№ п/п	Год	Количество проведен - ных ВНП (ед.)	**Сумма доначис - лений по резуль - татам ВНП (млн руб.)**	**Сумма доначис - лений в расчете на одну провер - ку, тыс. руб.**	**Сумма факти - ческих поступ - лений налого - вых доходов, млн руб.**	**Удельный вес до - начисленных плате - жей в сумме факти - ческих налоговых поступлений, %**
1	2012	55 940	311 355	5 566	10 954 009	2,84
2	2013	39 762	279 290	7 024	11 325 853	2,47
3	2014	34 246	288 446	8 422	12 606 342	2,29
4	Темп роста	0,61	0,93	1,51	1,15	0,81

В перспективе для достижения социально - экономической и бюджетной эффективности налогового контроля необходимо не только проведение комплекса контрольных мероприятий, осуществляемых налоговым органом, которые направлены на всестороннее изучение информации о налогоплательщике, соотношений финансовых результатов налоговой проверки и трудозатрат на ее осуществление, но и формирование адекватной системы оценки результативности и эффективности таких мероприятий.

Список использованной литературы:

1. Дорофеева Н.А. О показателях оценки эффективности деятельности налоговых инспекций / Н.А. Дорофеева, А.В. Суворов // Налоги и налоговое планирование. – 2010. – № 8.

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 № 11 - ФКЗ) // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 28399 / (дата обращения 05.11.2015).

2. Комарова Е.И. Развитие налогового контроля в России и оценка его эффективности // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1, [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.science - education.ru / 121 - 18570 (дата обращения 05.11.2015).

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации» Часть 1 от 31.07.1998 № 146 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998), (действующая редакция от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http: // www.consultant.ru / popular / nalog1 / (дата обращения 05.11.2015).

4. «Налоговый кодекс Российской Федерации» Часть 2 от от 05.08.2000 № 117 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000), (действующая редакция от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http: // www.consultant.ru / popular / nalog2 / (дата обращения 05.11.2015).

5. «Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» (одобрены Правительством РФ 01.07.2014) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 126727 / (дата обращения 05.11.2015).

6. Саркисянц Г.В. Современные проблемы в организации налогового контроля и пути повышения эффективности налоговых проверок [Текст] / Г.В. Саркисянц // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 421–423.

© Рак А.В., Фурманчук Д.А., 2016

УДК 338

Резван А.А.
РГЭУ(РИНХ), студентка 3 курса
Г. Ростов - на - Дону, РФ
Атмурзаева Ф.М.
РГЭУ(РИНХ), студентка 3 курса
Г. Ростов - на - Дону, РФ
Научный руководитель: доц. Андреева О.В.

БЕДНОСТЬ КАК ОДНА ИЗ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Бедность является одной из самых актуальных проблем в современном российском обществе. Собственно, бедность – это основание ограниченного доступа существенной доли жителей России к возможностям развития: хорошо оплачиваемой работе, качественному образованию и здравоохранению, благополучной социализации подрастающего поколения. Низкая степень доходности большинства семей вместе с избыточной поляризацией доходов являются причиной социального разлома в обществе, создают социальное напряжение, затрудняют развитие нашего государства, формируют как в семьях, так и в обществе в целом, кризисы. Необходимость борьбы с бедностью упоминает В. В. Путин в последнем Послании Федеральному Собранию Российской Федерации [1].

Проводимые ООН исследования базируются на комбинированной методике исследования бедности, которая сочетает в себе все три подхода к бедности: абсолютную, относительную и субъективную. Бедными считаются семьи, которые соответствуют трем концепциям одновременно. То есть, это семьи, с доходом меньшим прожиточного минимума, которые испытывают нужды в потребительской сфере и сами ощущают себя бедными.

В нашей стране определение бедности основано на подходе абсолютной бедности: к бедным относят домохозяйства и граждан, доходы которых ниже прожиточного минимума.

Проблема бедности - это результат многих взаимозависимых факторов.

В России существует три основных экономических фактора, влияющих на бедность:

1) Снижение уровня доходов населения;

2) Низкий уровень минимального соцобеспечения;

3) Увеличение неравноправия в распределении доходов.

В настоящее время средний уровень заработной платы в нашей стране не даёт возможности к ведению нормального образа жизни, который мог бы способствовать рождаемости, а на деле скорее выступает как социальная дотация [5, с. 33 - 35]. Небольшая заработная плата значительного количества наемных работников находится в противоречии росту оплаты труда чиновников.

Тут стоит отметить, что к «работающим бедным» относятся рабочие предприятий с нелегальным заработком, хотя их реальный доход превышает прожиточный минимум.

Территориальный аспект разницы доходов и бедности объясняется неспособностью большей части населения адаптироваться к новым экономическим отношениям, плохой структурой занятости, неэффективной системой социальной охраны населения.

Нищета образовалась также и в некоторых отраслях экономики, включая промышленность, но наибольшая степень бедности в сельской местности.

В нашей стране насчитывается почти 50 % работающих бедных от общего количества бедных. А это люди, имеющие высшее образование, такие, как учителя, врачи и другие работники бюджетной сферы. Такой возмутительного ситуации нет ни в одном цивилизованном государстве. Или еще такой факт. В России половина молодых родителей после рождения ребенка оказываются в числе бедных, а это значит, что у почти каждой второй молодой семьи ребёнок сразу рождается бедным.

Незащищенными по отношению к нищете группами людей на рынке труда являются:

- молодёжь, не способная устроить свою жизнь;
- нетрудоустроенные, которые или совсем не получают пособий, или получают неполные от социальной защиты (люди, не работающие на протяжении долгого времени находятся в особенно неблагополучном положении);
- отцы или матери, главным образом одинокие матери, не работающие и не получающие материальной поддержки от отцов своих детей;
- пожилые люди;
- нетрудоспособные;
- бывшие заключенные и т.д.

По нынешним оценкам, ограниченность, например, доступа к получению второго образования сильно связана с проблемой бедности. Существенные причины, способствующие увеличению количества бедных – внушительное число вакансий, где заработная плата ниже величины прожиточного минимума, высокий уровень безработицы, уменьшение количества бесплатных государственных и муниципальных услуг и т.п.

В случае наличия у граждан нашей страны равных возможностей как для личностного развития, так и для карьерного роста, многих проблем можно было бы избежать. Прослеживается четкое различие между темпами роста доходов населения за чертой бедности и наиболее обеспеченных слоев населения. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 2015 году составила 13,3 % [2].

Наибольшая доля малоимущих домохозяйств проживает в сельской местности (37,1 %), где возможности на рынке труда ограничены. В основном малоимущие домохозяйства состоят из 3(25 %) и 4(32,2 %) человек. С низким уровнем дохода преобладают семьи с детьми в возрасте до 16 лет (62,9 %) [2].

Ставка на личные доходы в размере 13 % мешает преодолению нищеты и снижению неравенства в РФ. Для работников с низкой заработной платой вычеты несущественны, а налоговые льготы направлены в основном на высокооплачиваемых сотрудников (оплата приобретения жилья, оплата услуг здравоохранения и образования).

В конечном счете бремя налогов облегчено для работников с высокими доходами. Эффект от системы налогообложения в РФ такой, что уровень дифференциации доходов населения увеличивается.

Пути решения данных проблем должны быть направлены на приоритетные направления: создание комфортных условий труда с достойной заработной платой, оказание помощи социально незащищенным группам (престарелые, инвалиды, семьи с высокой иждивенческой нагрузкой, беженцы и т.д.). Свободный доступ к бесплатным социальным услугам, независимо от принадлежности к той или иной группе населения [4, с. 42 - 43].

Стоит сказать о индексе потребительской уверенности. В 2014 - 2016 годах этот показатель ни разу не был положительным. Это отвергает малейшую мысль об оптимизме граждан относительно состояния экономики. Одним из основных методов снижения уровня бедности является повышение пенсий и заработной платы. Эта проблема весьма актуальна, ведь тарифы на использование жилищно - коммунальных услуг, а также расходы в сфере образования и здравоохранения, постоянно растут.

Удельный вес расходов в семьях с низким бюджетом намного выше, чем у зажиточных граждан. У малоимущих домашних хозяйств ограничены возможности по использованию качественных платных услуг медицины и образования. Перспективы экономического роста не равны, поэтому в употребление вошло понятие «наследственная бедность», которое все более обостряет социальное неравенство. Нужна весомая государственная поддержка незащищенных групп граждан, у которых отсутствует возможность в самостоятельном обеспечении материального благополучия себя и своей семьи. Давно пора воздержатся оценки бедности по нормативному показателю «величина прожиточного минимума», который принижен и социально ущемлен, поскольку не отражает характер потрясения структуры расходов населения и возникающих в обществе общественных стандартов. Прожиточный минимум (при очень рациональном использовании денежных средств, в него включенных) не дает возможности нормального жизнеобеспечения.

Для того, чтобы преодолеть застой уровня жизни большинства населения за чертой бедности или небольшого материального достатка, нужно предпринять срочные меры по реструктуризации экономики, активировать политику занятости и доходов населения. [3, с. 62 - 64]

Характерной негативной чертой бедности является постоянная ее возобновляемость. Вероятность кругооборота бедности огромна. Если весомая часть населения находится около порога бедности, дальнейшее развитие экономики невозможно. Если у людей не хватает денежных средств на приобретение товаров, ни о каком увеличении производственных мощностей и увеличении заработной платы работников не может идти речи. Государству необходимо предпринимать активные меры по решению сложившейся ситуации, решимость к таким действиям озвучивается в основных программных выступлениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетное послание президента Федеральному собранию http: // www.kremlin.ru / events / president / transcripts / 21620

2. Росстат. Официальная статистика. Население. Уровень жизни. Уровень бедности. Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, и дефицит денежного дохода . http: // www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / statistics / population /

3. Глазьев С. Благосостояние и справедливость. Как победить бедность в богатой стране. - М.: Б.С.Г. - Пресс, 2014.

4. Петрова Е. Социально - экономическая роль государства по преодолению бедности в РФ. - М.: LAP, 2015.

5. Юнус М., Жоли А. Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма. - М.: Альпина Паблишер, 2015

© Резван А.А., Атмурзаева Ф.М., 2016

УДК 336

О.А. Рехлова
студентка 3 курса экономического факультета
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ Г. МОСКВЫ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ТАФФЛЕРА

На современном этапе развития российской экономики прогнозирование банкротства имеет первостепенное значение для деятельности организации, поскольку своевременное выявление неблагоприятных тенденций развития и диагностика банкротства компании позволяет разработать программу финансового оздоровления организации для преодоления кризиса, и избежание банкротства[1].

Для прогнозирования банкротства была выбрана строительная отрасль, так как с экономической точки зрения данная отрасль играет очень важную роль. Во - первых, здесь занято большое количество работников, что, безусловно, очень сильно влияет на уровень занятости населения. Во - вторых, объем построенных площадей напрямую влияет на уровень качества жизни: чем большее количество квадратных метров жилья приходится на одного жителя, тем выше уровень жизни. Банкротство в данной отрасли повышает уровень безработицы, так как вследствие ликвидированных строительных компаний работники теряют свои рабочие места, так же снижается объем построенных площадей, что ведет к снижению уровня качества жизни. Так же банкротство строительной компании может очень болезненно ударить по людям: ведь в результате они остаются не только без жилья, но и без денег, которые уже вложили в стройку[2,3].

Существует множество различных методик для оценки вероятности банкротства компании. Наиболее популярными зарубежными моделями является модель Лиса, Альтмана, Бивера, Спрингейта и т.д. Среди российских моделей наиболее известными являются модели Зайцевой, Кадыкова, Сайфулиной и т.д.

Целью данной статьи является проведение исследования вероятности банкротства строительных компаний г.Москвы с использованием модели Таффлера.

Задачами, поставленными в статье, являются:

- изучение модели Таффлера;
- применение модели для строительных компаний города Москвы;
- диагностика полученных данных, и формулирование выводов.

Для построения модели прогнозирования банкротства Ричард Таффлер взял 46 предприятий, которые обанкротились и 46 предприятий, которые остались финансово устойчивыми в период с 1969 по 1975 года. Ниже представлена формула расчета модели банкротства:

$Z = 0{,}53x1 + 0{,}13x2 + 0{,}18x3 + 0{,}16x4$, (1)

где: x1 - прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

x2 - оборотные активы / сумма обязательств;

x3 - краткосрочные обязательства / сумма активов;

x4 - выручка / сумма активов.

Если величина Z больше, чем 0,3, то это говорит, что у фирмы хорошие долгосрочные перспективы, если Z<0,2, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

В нашем исследовании модель Таффлера была применена в отношении 184 строительных компаний города Москвы за 2014 год, и 1500 строительных компаний за 2015 год. Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые необходимы для проведения расчетов были взяты из системы комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН)[4].Итоговые результаты расчетов приведены в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1.–Анализ вероятности банкротства строительных компаний города Москва за 2014 год.

Диапазон	Кол - во предприятий	Банкроты / не банкроты / зона неопределенности	Удельный вес, %
Не участвуют в выборке из - за отсутствия данных	31	-	-
Z>0,3	110	Не банкроты	71,9
Z<0,2	29	Банкроты	18,9
0,2<Z<0,3	14	Зона неопределенности	9,2
ИТОГО:	184		100

Как видно из данных таблицы, 31 компания не участвует в выборке из - за отсутствия необходимых для расчета в полной мере данных. В выборке осталось 153 компании, 110 из которых имеют устойчивое финансовое положение. Исходя из этого, удельный вес компаний не банкротов составил 71,9 % .

Количество компаний, которые были признаны банкротами, составило 29.Их удельный вес составляет 18,9 % от общего количества компаний, участвующих в анализе. Число компаний, которые оказались в зоне неопределенности составило 14, т.е. 9,2 % от общего количества компаний.

Таблица 2.–Анализ вероятности банкротства строительных компаний города Москва за 2015 год.

Диапазон	Кол - во предприятий	Банкроты / не банкроты / зона неопределенности	Удельный вес, %
Не участвуют в выборке из - за отсутствия данных	17	-	-
Z>0,3	1195	Не банкроты	80,6

Z<0,2	151	Банкроты	10,2
0,2<Z<0,3	137	Зона неопределенности	9,2
ИТОГО:	1500		100

Как видно из данных, представленных в таблице, 17 компаний не участвуют в выборке из - за отсутствия необходимых для расчета данных. В расчетах участвует 1483 компании, 1195 из которых имеют устойчивое финансовое положение, удельный вес которых составил 80,6 % .

Количество компаний, которые были признаны банкротами в 2015 году, составило 151, что составляет 10,2 % от общего количества компаний, участвующих в анализе. В зоне неопределенности оказалось 137 компаний, т.е. 9,2 % .

Проведя анализ, можно заметить, что количество банкротов в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилось на 122 компании, но в строке удельный вес стоит его снижение. Это объясняется тем, что количество участвующих в выборке компаний увеличилось в 8,2 раза. Следовательно, можно говорить о том, что в 2015 году в строительной отрасли наблюдается нарастание негативных тенденций, приводящих к банкротству. Одним из наиболее действенных средств предотвращения банкротства предприятия является финансовая санация, целью которой является покрытие текущих убытков и устранение причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий. Она должна осуществляться по таким основным направлениям как: реструктуризация активов, уменьшение (замораживание) затрат, увеличение выручки от реализации, что позволит повысить уровень платежеспособности предприятия и обеспечить его дальнейшее развитие.

Список использованной литературы:

1. Никифоров Б. Д. Коэффициент Альтмана и его экономическое значение // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 августа 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 113 - 116.

2. Никифоров Б. Д. Прогнозный анализ: сущность, цели, задачи и значение // Наука третьего тысячелетия: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 января 2016 г., г. Курган). / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 116 - 118.

3. Никифоров Б. Д. Агрегирование как метод макроэкономического анализа // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 августа 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 111 - 113.

4. http: // www.skrin.ru / Система комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка.

© О.А. Рехлова, 2016

УДК 336

О.А. Рехлова
студентка 3 курса экономического факультета
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМОСТИ МОДЕЛИ ТАФФЛЕРА К РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ

Одной из ведущих и актуальных проблем в современной российской экономике является использование зарубежных моделей прогнозирования банкротства предприятия. Именно с помощью этих моделей могут быть выделены основные негативные тенденции развития предприятия, ведущие к его несостоятельности в дальнейшем, и выработаны соответствующие комплексы действий, направленные на их устранение.

Согласно данным единого реестра сведений о банкротстве, на 2015 год количество юридических лиц, сведения о которых содержаться в ЕГРЮЛ составило 4824123, из них признано банкротом 220667 компаний, что составляет 4,57 % .

Массовое банкротство организаций влечет за собой серьезные негативные социальные последствия, которые напрямую отражаются на экономике страны в целом. К таким последствиям банкротства можно отнести: рост структурной безработицы вследствие потери рабочих мест при процедурах ликвидации или реорганизации компании, снижение ВВП, поступления налоговых отчислений в бюджеты и т.д [1].

Для того чтобы эффективно определять признаки банкротства и бороться с ним, необходимо знать методы определения вероятности наступления банкротства.

Существуют различные модели прогнозирования банкротства. Из зарубежных моделей наиболее популярными следующие модели: Э.Альтмана, Лиса, Бивера, Таффлера, Ольсона и др [2].

Определенный интерес представляет модель Ричарда Таффлера. Он разработал линейную регрессионную модель с четырьмя финансовыми коэффициентами для оценки финансового здоровья фирм Великобритании на основе исследования 46 компаний, которые потерпели крах и 46 финансово устойчивых компаний в период с 1969 по 1975 года. Модель выглядит следующим образом:

$z=0{,}53X1+0{,}13X2+0{,}18X3+0{,}16X4$, (1)

где: X1 - прибыль от продаж / краткосрочные обязательства;

X2 - оборотные активы / сумма обязательств;

X3 - краткосрочные обязательства / сумма активов;

X4 - выручка / сумма активов.

Если величина Z больше чем 0,3, то это говорит о том, что у фирмы хорошие долгосрочные перспективы, если $Z<0{,}2$, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства, а если $0{,}2<z<0{,}3$ – то фирма находится в зоне неопределенности.

В данном исследовании мы выдвигаем гипотезу об адаптивности модели Таффлера к российским компаниям.

Для проверки адаптивности модели Таффлера к российским компаниям на основе сайта Rusbonds.ru были сформированы две выборки, состоящие из 338 компаний, признанных дефолтами и 888 компаний, не являющихся дефолтами [3].

На основе выборки был произведен расчет финансовых показателей и показателя Z.Полученные результаты отображены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты проверки модели Таффлера на адаптивность.

Диапазон	Компании, являющиеся дефолтами	Удельный вес	Компании, не являющимися дефолтами	Удельный вес
Z>0,3	272	80,5 %	758	85,4 %
Z<0,2	66	19,5 %	130	14,6 %
ИТОГО	338	100 %	888	100 %

Среди дефолта, в случае высокого качества данная модель должна была показать минимум 80 % банкротов, среди не дефолта - максимум 20 % банкротов. При соблюдении данных условий модель можно считать адаптивной, и выдвинутую гипотезу подтвержденной. В случае невыполнения какого - либо из двух условий, выдвинутую гипотезу отвергаем, и приходим к выводу, что модель Ричарда Таффлера не является адаптивной к российским компаниям.

Как видно из данных таблицы, среди компаний, являющихся дефолтами, модель показала 272 компаний - банкротов, удельный вес которых составил 80,5 % . Это говорит о том, что одно из условий качества прогноза выполнено. Среди компаний, не являющихся дефолтами, модель показала 758 компаний - банкротов, удельный вес которых составил 85,4 % , что свидетельствует о невыполнении второго условия качества прогноза.

Таким образом, выдвинутая гипотеза не подтвердилась, что свидетельствует о слабой адаптивности модели к российским компаниям. Это может быть вызвано спецификой РСБУ. В дальнейшем потребуется проведение специальных исследований по модификации исследуемой модели, которые позволят ее использовать для прогнозирования российских компаний.

Список использованной литературы:

1. Пирогова Е.С., Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) / Е.С. Пирогова. // М.: Юрайт, 2014. — 291 с.
2. Фёдорова Г. В. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / Г. В. Фёдорова. // 2 - е изд. стер. — М.: Омега - Л, 2008. — 248 с.
3. http: // www.rusbonds.ru / Облигации в России, справочник выпусков и эмитентов.

© О.А. Рехлова, 2016

УДК 330

Т.В. Ромашкин
К.э.н, доцент
Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского
Г. Саратов, Российская Федерация

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Уровень экспорта российского образования за рубеж – это уровень признания отечественного образования в мире. Экспорт образовательных услуг – это средство повышения уровня образования российских граждан за счет научно-образовательного потенциала ведущих зарубежных стран.

В настоящее время ситуация в России характеризуется сокращением общей численности населения (убыль населения в трудоспособном возрасте, по данным Росстата, за 2011–2016 гг. составила более одного миллиона человек в год). Сокращение количества подростков приведет к проблемам формирования трудовых ресурсов, участвующих в воспроизводстве и наращивании материального и интеллектуального потенциала в России, что в дальнейшем может вызвать усиление технологической зависимости страны от внешних источников пополнения кадров.

В настоящее время Россия отстает от развитых стран по количеству высококвалифицированных специалистов и иностранных студентов. Тем не менее, Россия не является новым игроком на международном рынке образовательных услуг и входит в десятку стран-лидеров по обучению иностранных учащихся на программах третичного уровня.

Россия имеет развитую систему образования –1170 вузов и 1500 филиалов, около 5 млн студентов. Для развития экспортной деятельности в сфере образования России важен факт возрастания числа желающих обучаться математике, информатике, компьютерным наукам (рост –18,4 %), в чем Россия имеет сильные позиции. Многие образовательные учреждения США, Германии стремятся привлечь отечественных физиков, математиков, программистов. Россия занимает 6-е место по числу обучающихся иностранных граждан – всего 5 % общемирового экспорта. И при этом зарабатывает всего 70 млн. долл. на экспорте образовательных услуг (для сравнения США –14 млрд долл., Австралия –3,6 млрд долл.) [1, с. 25]. Основная доля иностранных студентов, получающих образование в России, приезжает из 15 стран, среди которых Белоруссия, Казахстан, Китай и Узбекистан. Их привлекает дешевизна российского образования и возможность обучаться на русском языке. Таким образом, отечественное образование имеет необходимые условия для повышения конкурентоспособности на международном рынке образования и увеличения экспорта образовательных услуг. Важным для развития экспорта образовательных услуг является вступление России в ВТО. ВТО в сфере образования предполагает включение образования в сферу своих интересов, в результате чего экспорт и импорт услуг образования становится предметом торговли. Главной задачей ВТО в образовании является разрушение

государственной монополии в сфере образования [2, с. 11 - 16]. К положительным последствиям вступления России в ВТО можно отнести модернизацию системы образования, способствующую обновлению образовательных программ, технологий обучения и появление новых возможностей для выхода России на образовательные рынки других стран. Однако существуют и риски – противоречия национальной образовательной системы, связанные с организацией и предоставлением образовательных услуг, потеря качества обучения русскому языку. Центр социального прогнозирования и маркетинга отмечает, что к 2020 г. общемировая численность иностранных студентов составит 7 млн. человек. А доля России на международном рынке образования в области подготовки иностранных студентов составит 2,2–2,3 % , что означает сокращение участия России.

Согласно утвержденной Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (далее – Концепция) необходимо модернизировать систему образования для привлечения иностранных студентов в Россию. В Концепции говорится о том, чтобы к 2020 г. доля иностранных студентов достигла 5 % , а доходы от их обучения составляли не менее 10 % от объема финансирования системы образования.

Росту экспорта российского образования могут способствовать:

1) формирование институциональных условий мобильности студентов и преподавателей;

2) создание зарубежных центров, централизованного сайта и специализированных агентств, интеграция их в систему международного образования;

3) создание сетевых образовательных организаций на многосторонней основе, включая формирование центров международного уровня, интегрирующих образовательные программы зарубежных и российских учебных заведений;

4) создание сети филиалов отечественных образовательных учреждений за рубежом.

Создание инфраструктуры экспорта услуг образования предполагает использование информационных и сетевых технологий. Реализации экспорта образовательных услуг препятствует отсутствие в законодательстве России до настоящего времени правил открытия филиалов за рубежом.

Активное участие государства необходимо для занятия Россией высокого уровня на международном рынке образовательных услуг, включая создание общенациональной программы экспорта образовательных услуг [3, С. 15 - 22].

Анализ российского образования показывает, что в России преобладают две формы экспорта образовательных услуг: очное обучение иностранных студентов в образовательных учреждениях принимающей стороны и создание филиалов за рубежом.

Таким образом, в условиях модернизации российской системы высшего образования необходимо разработать и внедрить эффективную общегосударственную стратегию по развитию экспорта образовательных услуг, направленную на улучшение конкурентных позиций России на мировом рынке.

Главной целью образовательной политики России на международном уровне должно стать формирование универсального сообщества в мировом масштабе.

Качество экспорта образования зависит от уровня развития интегрированного образовательного пространства. В России для создания такого пространства необходимо: 1) формирование прогностической команды управления образованием и наукой; 2) социально-экономическая и правовая политика, направленная на достижение стратегических целей России в ближнем и дальнем зарубежье; 3) развитие интеллектуальных, духовно-нравственных, физических и материальных ценностей личности.

Экспорт образовательных услуг в России признан государством в качестве новой отрасли хозяйства, а также начато формирование инфраструктуры экспорта образовательных услуг, организованы экспериментальные площадки развития экспорта услуг образования на федеральном и региональном уровне.

Доля России от общего числа обучающихся в мире иностранных граждан составляет 3 % (по данным Министерства образования и науки Российской Федерации), тогда как доля США – 22 % , Великобритании – 12 % , Германии – 9 %, Франции – 8,8 % , Австралии – 8,2 % , Китая – 5 % , Японии –

4,2 % . Важность экспорта образования в России выражается в обучении иностранных граждан в открываемых в странах ближнего и дальнего зарубежья филиалах учебных заведений России. В настоящее время в Азербайджане, Армении, Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Таджики-стане, Туркменистане и Узбекистане действуют 37 филиалов российских образовательных учреждений. При этом доход России от экспорта услуг образования – 350 млн долл. [4, с. 53].

Считаем, что для успешного развития экспорта образовательных услуг России в системе международных экономических отношений необходимо: ввести единые экзамены за рубежом; изменить нормативные требования, не позволяющие зачислить студента на годовое или семестровое обучение (например, в США популярна идея *semester-abroad* (обучение в течение семестра или года в другом вузе); облегчить визовый режим; увеличить финансирование образования. Развитие экспорта образовательных услуг позволит России занять лидирующие позиции на международном рынке образовательных услуг.

Список использованной литературы

1. Карпов С.А. Экспорт образовательных услуг из российских вузов // Вестник МГТУ «Станкин». 2011. № 2(14). С. 25.

2. Ромашкин Т.В. Результаты вступления России в ВТО. Экономика и менеджмент: современный взгляд на изучение актуальных проблем. / Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. № 1. г. Астрахань, 2016. С. 11 - 16.

3. Ромашкин Т.В., Фимушкина А.А. Государственная поддержка малого бизнеса: миф или реальность? // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. Выпуск 2. Научный журнал. 2016. Том 16. С. 15 - 22.

4. Холодова С.В. Россия на международном рынке образовательных услуг высшего образования. СПб., 2012. С. 53.

© Т.В Ромашкин, 2016

УДК 657

Е.В. Мартыненко
Старший преподаватель кафедры «Теории бухгалтерского учета»
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина
М.Э. Ромащенко
студентка 4 курса учетно - финансового факультета
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина
Г. Краснодар, Российская Федерация

АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСВИИ С МСФО

Современные российские предприятия все чаще ставят перед собой задачу формирования отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности. В большинстве случаев это подразумевает трансформацию отчетности, подготовленной по российским стандартам, в отчетность, соответствующую МСФО.

При автоматизированной подготовки отчетности существенно сокращаются временные затраты, к тому же, снижается количество ошибок, связанных с человеческим фактором. По этой причине с каждым годом возрастает необходимость в программный продукт для автоматизации бухгалтерского учета.

Существуют следующие методы подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО:

- метод параллельного учета;
- метод трансформации отчетности.

Метод параллельного учета редко применяется в компаниях, поскольку это экономически не выгодно, так как он требует штат специалистов. Однако такой метод способен обеспечить наивысший уровень соответствия отчетности. Второй метод является менее трудоемким. Но, применяя его, возникает высокая вероятность погрешности в оценке показателей финансовой отчетности.

Оба метода поддаются автоматизации, а значит, реализуются компьютерными программами.

Кстати, важно отметить, что метод параллельного учета бесспорно кропотливый и затратный, но в большей степени поддается автоматизации, в результате чего снижается трудоемкость работ по составлению дополнительной отчетности.

При таком методе пользователь вводит первичные документы в систему. Далее, на их основании, программа формирует проводки в нескольких учетных регистрах. Их число соответствует количеству одновременно поддерживаемых учетных стандартов.

Наряду с этим, метод трансформации отчетности, наоборот, в наименьшей степени подлежит автоматизации. Это происходит вследствие корректировок некоторых показателей отчетности специалистами, которые опираются на свое профессиональное суждение. В результате это может послужить причиной искажений или ошибок.

Основными входными данными для метода трансформации отчетности являются сведения бухгалтерской отчетности, составленной по российским правилам. Но на практике необходима дополнительная информация, позволяющая скорректировать показатели отчетности.

Например, при трансформации отчетности в программе, в которой ведется бухгалтерский учет по российским стандартам, информация может быть получена из первичных документов, проводок, справочников. А если программа предназначена только для трансформации отчетности, то в ней, скорее всего, существует импорт проводок из учетной системы, ввод аналитических ведомостей по статьям баланса и другое.

Реализация корректировок может быть различна. Риск возникновения ошибок, точность перевода отчетности, трудоемкость работ и т.д. зависит от информации, которая используется для формирования поправок.

Таким образом, трансформации отчетности во многом основывается на мастерстве специалиста интерпретировать и анализировать отчетность.

В настоящее время имеется огромное множество программных продуктов для ведения бухгалтерского учета. Среди них существуют программы, ориентированные не только на ведение по правилам российского учета, но и в соответствии с МСФО.

Широкое распространение в российской среде получили такие программы, как SAP, Oracle, Hyperion. Существуют и российские программы, которые возможно настроить на исполнение функций параллельного учета и трансформации. К ним относятся «1С», «Парус», «Инфо - бухгалтер».

Несмотря на то, что программы для автоматизации составления отчетности по МСФО пользуются спросом, на рынке все еще нет ни одного широко распространенного программного продукта. Причиной могут быть определенные сложности при его создании и специфика отдельных отраслей. Предложенные выше информационные технологии также несовершенны.

Список использованной литературы:

1. Мартыненко Е.В., Мясникова Е.С. Проблемы внедрения МСФО в России / Е.В. Мартыненко, Е.С. Мясникова // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 291 - 294

2. Мартыненко Е.В., Псалом Я.Г. Проблемы формирования достоверной бухгалтерской отчетности / Е.В. Мартыненко, Я.Г. Псалом // В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности Материалы II Международной студенческой научной конференции (21 - 22 апреля 2015 г.) . Краснодар; Майкоп, 2015. С. 53 - 57.

3. Мартыненко Е.В., Липка В.А. Состав и содержание бухгалтерской отчетности в России и за рубежом / Е.В. Мартыненко, В.А. Липка // В сборнике: Актуальные вопросы составления бухгалтерской финансовой отчетности в условиях реформирования бухгалтерского учета и отчетности Материалы IV международной студенческой научной конференции. Краснодар, 2014. С. 105 - 110.

4. Мартыненко Е.В., Жданова Н.П. Автоматизированные информационные системы в бухгалтерском учете / Е.В. Мартыненко, Н.П. Жданова // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение Международная научно - практическая конференция студентов. 2014. С. 256 - 258.

5. Мартыненко Е.В., Зеленская Т.М. Организация АРМ бухгалтера / Е.В. Мартыненко, Т.М. Зеленская // В сборнике: Формирование экономического потенциала

субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение материалы VI Международной научной конференции. 2016. С. 112 - 115.

6. Мартыненко Е.В., Пономарева Е.М. Роль информационных технологий в работе современного бухгалтера / Е.В. Мартыненко, Е.М. Пономарева // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение материалы VI Международной научной конференции. 2016. С. 125 - 128.

© Е.В. Мартыненко, М.Э. Ромащенко, 2016

УДК 330.131.5

В.А. Савина
Студентка
ФГБОУ КГАУ имени И.Т. Трубилина
Г. Краснодар, Российская Федерация
С.Н. Косников
К.э.н., доцент
ФГБОУ КГАУ имени И.Т. Трубилина
Г. Краснодар, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В современном мире экономисты имеют совершенно разное отношение к такому термину, как «человеческий капитал». Но основная масса соглашается с тем, что именно он является центральной движущей силой всего общества. Человеческий капитал, включая в себя среду обитания, человеческий труд, знания и интеллектуальный багаж, представляет собой нечто иное, как производительный фактор развития не только семьи и общества, но и экономики в целом. Под «человеческим капиталом» понимают уровень жизни. Поэтому при низком качестве человеческого капитала – никакие инвестиции в высокотехнологичные отрасли не произведут отдачи. Поскольку, человеческий капитал состоит как самостоятельный фактор развития, обусловленный сочетанием с высокотехнологичными инновациями в современных условиях, его конкретное отличие состоит в том, что в него необходимо беспрерывно вкладывать и повышать уровень инвестиций, а также эффекта от инвестиционных вложений.

Для того, чтобы дать какое - либо определение человеческому капиталу, используют различные стоимостные и натуральные показатели, которые в свою очередь предоставляют возможность оценить эффективность самого капитала. Итоговым показателем человеческого капитала будет являться сумма от доходов труда, который непосредственно направлен на получение образования, повышение квалификации, поддержание своего здоровья. Считается, что для того, чтобы рассчитать полученный результат от вложенных средств в человеческий капитал, необходимо учитывать социально – экономическое положение в стране, чем является валовый внутренний продукт [4, с. 114].

Американский экономист Лестер Туроу посвятил достаточно большой промежуток времени анализированию человеческого капитала, он считал, что у каждого отдельного человека существуют свои, уникальные способности и возможности производства человеческого интеллектуального капитала: «Производственные процессы человеческого капитала неодинаковы, а наоборот, различны для каждого индивидуума». Также, Лестер Туроу полагал, что уже существующий и накопленный человеческий капитал в основной своей массе напрямую зависит от способностей человека к экономическим наукам. Для того, чтобы наглядно представить производственную модель человеческого капитала, Туроу применил функцию производства по Коббу - Дугласу, которая имеет вид уравнения: HC = f (K, HC , P, EA). В этой формуле произведенный человеческий капитал (HC) будет равен суммированию физических (K) и человеческих (HC) капиталовложений, природных ресурсов (P) , а также экономических способностей (EA). Несомненно, теория человеческого капитала представляет способности и возможности развития индивидуумов целями, которые выходят в истории на первый план. Труды А. Добрынина, С. Дятлова, Р. Капелюшникова и других русских ученых являются целыми комплексными исследованиями теории человеческого капитала. Именно благодаря им, она приобрела такое широкое распространение в России [2, с. 89].

Ученые экономисты исследуя теорию человеческого капитала представляют ее взаимосвязанными и взаимодействующими капиталами: интеллектуальных способностей, здоровья, образования и социализации. В. Пети разработал методику, которая позволяет оценить величину запаса человеческого капитала. Он считал, что: «Капитализация заработка, как пожизненной ренты вместе с процентной ставкой - является величиной запаса человеческого капитала». А У. Фарр, совершенствуя вышеизложенную теорию, заключил метод исчисления запаса в расчете сегодняшней стоимости будущих заработков индивидуума, при этом, он учитывал возможное наступление смерти в соответствии коэффициентом смертности.

По степени эффективности, человеческий капитал подразделяется на разрушительный и созидательный. Разрушительный капитал, или отрицательный – это человеческий капитал и его накопления, не представляющие никакой пользы и эффективной отдачи [3, с. 237]. Ведь далеко не каждая инвестиция в человеческий капитал является полезной и увеличивает его. Исследуя инвестирование на макроуровне, можно увидеть, что оно отражает влияние человеческого капитала на общество в целом. Это происходит несмотря на обособленность самостоятельных процессов на макроуровне и процессов, проходящих на микроуровне. Являясь независимыми друг от друга частями, макроизмения все равно влияют на внутренние процессы.

Человеческий капитал – это непременно комплекс личных качеств, знаний, способностей и умений, которые направляют свою отдачу экономике. Анализ человеческого капитала, как процесса, позволяет выявить противоречия характеристик субъектов капитала и уровень их реализации на практике. Рассмотрение человеческого капитала выступает фактором определения его внутреннего противоречия между социальными и экономическими составляющими, где разрешение данной проблемы усложняется наличием интереса со стороны работодателя в присвоении разницы между затратами на воспроизводство и стоимостной оценки человеческого капитала.

Для того, чтобы установить уровень соотношения человеческого капитала к потребности в нем, необходимо развивать сам человеческий капитал в соответствии с потребностями в нем. Наглядный пример США с резким ростом подготовки магистров (в 2,5 раза) после удачного запуска советским союзом спутника, чтобы не отставать в области знаний о космосе, говорит о приспособлении к изменяющимся ситуациям, а такое управление человеческим капиталом называется адаптивным. Существует также адаптивная модель управления человеческим капиталом, где в результате изменения как внутренних, так и внешних свойств объекта, будет происходить и реорганизация параметров самого управляющего органа. Благодаря этой модели в процессе управления, вполне возможно осуществить благоприятное развитие и стабильное функционирование объекта. Эффективность управления такими объектами, как: система образования отдельного вуза либо экономика всей страны, обладают прямой зависимостью от уровня использования и применения адаптивного управления [1, с. 74].

В развитых странах основную долю инвестиций в человеческий капитал вкладывает государство, в начале 2000 - х годов этот вклад обозначался 70 % от всех средств [5, с.220]. Ведь если учитывать смену технологических укладов экономики и типов обществ, то нужно сказать, что именно циклы роста человеческого капитала являются главными причинами, влияющими на цикличность развития мировой экономики и общества. За долго до понимания и осознания важности факторов развития экономики (воспитание, образование, наука, культура), они были нелегким бременем для экономики. Но с течением времени ситуация изменилась, сейчас мы видим, что такие составляющие как: образование, наука и сам человеческий капитал стали главными факторами, обозначающими рост уровня жизни, а вследствие, рост и развитие экономики в целом. С развитием «человеческого капитала», как экономической категории постепенно усложняется и его структура. Так называемый «состав» человеческого капитала складывается прежде всего за счет вложенных инвестиций в качество жизни населения.

Проанализировав эффективность стратегии формирования и применения человеческого капитала в стратегии страны, нельзя не отметить важность решения этих задач и использования для этого современных инструментов и методов. Исходя из того, можно сделать вывод, что для оценки эффективности использования человеческого капитала, нужно применять следующие методы:

- Прежде всего, это экономическая оценка произведенных доходов индивидуумом;
- Также количественная оценка величины приобретённого запаса навыков и умений;
- Количественная оценка специальных навыков;
- Метод оценки на основе способа инвестирования в человеческий капитал;
- Оценочная характеристика человеческого показателя на микро - и макроуровнях;
- Оценка, включающая как стоимостные, так и натуральные величины показателей человеческого капитала;
- Макроэкономическая оценка человеческого капитала;
- Ценовая оценка величины человеческого капитала по размеру инвестиций, а также их экономическая оценка.

Не зря, именно развитие представляется главным свойством всех сложных систем. На основе применения на практике самоорганизации, постепенного накопления положительных изменений, строится развитие экономических систем. В наше время, формально существует четыре теории организации – кибернетика, теория конфликтов, теория решений и теория связей. Но в данный момент, все больше становится актуальной совершенно новая теория развития, которая основана на теории самоорганизации, процессах формирования и управления человеческим капиталом, теория, основанная на эволюционном анализе.

Список используемой литературы

1. Адаптивное управление экономическими объектами в неопределенной среде / В.А. Долятовский (и др.). Ростов н / Д: РГЭУ «РИНХ», 2005;
2. Бершицкий Ю.И. Методика прогнозирования рыночного спроса на продукцию с учетом платежеспособности потребителей и ценовой конъюнктуры / Ю. И. Бершицкий, С. М. Резниченко, А. Р. Сайфетдинов // Вестник АПК Ставрополья. – 2014. - №4(16). – С.229 - 233.
3. Гречко М.В. Методика анализа влияния человеческого капитала на эффективность работы организации // Международный научный альманах. Вып. 15. Таганрог; Актюбинск: АкГУ, 2012;
4. Долятовский В.А., Ситников В.Р. Системный анализ в управлении фирмой. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010;
5. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. 2003.

© В.А. Савина, 2016
© С.Н. Косников, 2016

УДК 658.821

Савина Е.Ю.,
магистрант 3 курса
Торгово - экономического института
Сибирского федерального университета,
г. Красноярск, Российская Федерация

ОБЗОР РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (Г.КРАСНОЯРСК)

Одним из перспективных направлений развития бизнес - процессов и продвижению услуг является инновационный, необходимость и преимущества которого обоснованы в ряде научных исследований [1; 2; 3]. Общественное питание не является сферой экономики, составляющей здесь исключение. Поэтому в практику активизации продаж и продвижения услуг предприятий общественного питания вошли мобильные приложения.

Они представляют собой программу, которая работает на базе операционных систем для мобильных устройств, и выполняет конкретные задачи.

Стоит отметить, что одной из предпосылок их активного применения в деятельности субъектов общественного питания является такое набирающее популярность направление как доставка готовой еды.

На рынке уже существует множество различных компаний, которые занимаются разработкой мобильных приложений для предприятий общественного питания. Они предлагают различные условия сотрудничества, здесь важно понимать, что именно нужно предприятию, какое направление нуждается в развитии посредством мобильных приложений, а может быть и все сразу.

Одной из самых крупных площадок является «Delivery Club» - это независимый проект, объединивший сотни служб доставки еды в одном приложении. Цель проекта — обеспечить своим пользователям наилучшие условия для быстрого, удобного и выгодного осуществления заказов. Этот сервис существует с 2009 года и охватывает более 75 городов России (рисунок 1) [4]. Он представлен в виде сайта и мобильного приложения, приложения доступны для загрузки в такие устройства как: iphone, ipad, телефоны и планшеты на операционной системе android, также windows phone, Загрузку можно осуществить через магазины приложений App Store, Google Play и магазин Windows phone.

Рисунок 1 – Скриншот с сайта компании «Delivery Club» с отметками городов, где присутствует данный сервис

Также стоить упомянуть об аналогичном приложении «Zaka Zaka», он распространен в 67 городах России, интерфейс и принцип работы напоминает выше описанный сервис.

Ознакомившись с этими платформами изнутри можно сделать вывод, что в целом для пользователя приложение удобное, помимо выше перечисленных характеристик, также есть push уведомления, скидки и акции. Но, есть и существенный минус, так как мы рассматриваем определенный регион – город Красноярск, в приложении «Delivery Club» присутствуют только 19 местных компаний общественного питания, а в «Zaka Zaka» 24 заведения из 651 существующих на конец августа 2016г, с учетом того, что 8 ресторанов, это одни и те же.

Также, если рассматривать эти приложения, как инструмент для продвижение бизнеса, со стороны ресторатора, наблюдаются определенные минусы. Во - первых, 10 % от каждого заказа, сервис «Delivery Club» забирает себе в качестве оплаты за свои услуги, на сайте компании «Zaka Zaka» не предоставлены условия сотрудничества, соответственно, если ресторан или служба доставки имеет хорошие обороты, например, 500 тысяч рублей,

то 50 тысяч рублей компания просто теряет. Во - вторых, в сервисах предоставлены сразу все компании со своими акциями и предложениями, потенциальный клиент может сделать выбор в пользу компании - конкурента, чего бы не произошло, если бы у компании было свое собственное мобильное приложение. Ведь если у клиента оно установлено на мобильное устройство, и его устраивает данный ресторан, менее вероятно, что он будет искать что - то еще.

Одной из представителей компаний, которые занимаются разработкой таких мобильных приложений, является «FoodSoul». На одноименном сайте размещена подробная информация о компании, преимущества работы с ними, статистика, скриншоты. В магазине приложений App Store, действительно размещено много работ этих разработчиков, среди списка компаний оказалась и представитель города Красноярк, служба доставки «Big sushi and roll». Ознакомившись с этим приложением, стоит выделить следующие недоработки: нет возможности определить район города; информация об акция отражена не корректно; нет push уведомлений; нет геолокации, поэтому каждый раз нужно вносить данные об адресе доставки; не предусмотрена регистрация, поэтому каждый раз нужно вводить имя и номер телефона; скудное наполнение, особенно раздел, где указана информация о компании. Также были изучены отзывы клиентов других приложений компании «FoodSoul», выявлены такие замечания как: неудобный интерфейс; несоответствие фактических цен и цен в приложении; приложение работает не корректно, закрывается само по себе.

На основании проведенного анализа нами сформирована обобщенная характеристика рассмотренных мобильных приложений (таблица 1).

На основании проведенного анализа трех крупных компаний, которые занимаются разработкой мобильных приложений, можно сделать вывод, что ни одно из них не соответствует на 100 % потребностям и клиента, и руководства предприятия общественного питания.

Таблица 1

Преимущества и недостатки мобильных приложений, разработанных для предприятий общественного питания

Мобильное приложение	Преимущества	Недостатки
«Delivery Club» «Zaka Zaka»	– Существует выбор компаний для клиентов; – Акции, скидки и уведомления для клиентов; – Удобный интерфейс; – Возможность оплаты заказа в приложении.	– Большая конкуренция для бизнеса; – Высокая плата для партнеров компании; – Подтверждение оператора о заказе, независимо от отправленных данных пользователем; – Недостаточное покрытие на территории Сибири.
«FoodSoul»	– Оптимальные условия сотрудничества; – Отсутствие конкуренции внутри приложения.	– Неудобный интерфейс; – Недоработки в программном обеспечении.

Информационная поддержка предприятий общественного питания основывается на их потребности в повышении качества продукции и услуг, улучшении качества управления, в ускорении процесса разработки и принятии управленческих решений. Это требуют формирования единого аналитического информационного пространства, во главе которого стоит разработка сервиса Q'App.

Список использованной литературы:

1. Владимирова О. Н., Шпак А. С., Батукова Л. Р., Конищева М. А., Курган О. И., Мигунова М. И., Елгина Е. А., Суслова Ю. Ю., Руйга И. Р., Дягель О. Ю. Инструменты инновационного развития: монография / Красноярск: Издательство: «Город», 2012. – 244 с.
2. Конева О.В. Инновационный подход к системе управления хозяйствующим субъектом / О.В.Конева // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 74. – С.189 - 193.
3. Россия в мире: опыт прошлого – взгляд в будущее: монография / А.А.Баранников, С.В.Белых, А.А.Бессонова и др. / Под общ.ред. С. С.Чернова. – Новосибирск: ООО агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 227 с.
4. Delivery Club : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.delivery - club.ru / press /

© Савина Е.Ю., 2016

УДК 330.117

Н.Ю. Сайбель
к.э.н., доцент кафедры теоретической экономики
Кубанский государственный университет
С.В. Белич
студент 2 курса экономического факультета
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Многообразие задач, которые стоят перед государством в рыночной экономике определяют выполняемые государством экономические функции. Для решения задач, стоящих перед государством в процессе выполнения этих функций в распоряжении государства имеется ряд инструментов, к важнейшим из которых относятся: фискальная и денежная политика; социальная политика и политика регулирования доходов; внешнеэкономическая политика и др.

Фискальная политика – важный инструмент для достижения макроэкономической стабилизации экономики. Манипулируя государственными расходами и налогами, можно стимулировать деловую активность, воздействовать на безработицу и инфляцию. Неправильная фискальная политика государства может приводить к серьезным отрицательным последствиям для всей национальной экономики [3].

Как известно, любая национальная экономика сочетает саморегулирующие и регулирующие механизмы, используемые правительством. Правительство осуществляет влияние на экономику при помощи экономической политики государства. Новые информационные и телекоммуникационные технологии, подрывая или делая устаревшими существующие правила и нормы регулирования экономических процессов, с той или иной степенью императивности ставят вопрос об их изменении или разработке новых правил и норм. Например, новые фотокопировальные машины и ксероксы способствуют подрыву секретности, что, в свою очередь, требует пересмотра форм и правил хранения и передачи деловых документов [1].

С рассматриваемой точки зрения важно значение имеет то, что информационные и телекоммуникационные технологии, с беспрецедентной легкостью пересекая национально - государственные границы, способствуют ослаблению эффективности тех или иных законов, некогда успешно действовавших в национальных границах. Все это диктует необходимость разработки и осуществления новых форм государственного вмешательства и взаимодействия между государством и бизнесом. Важнейшие виды деятельности экономики оказываются во всевозрастающей зависимости от этих технологий, как на национальном уровне, так и на международном [5].

Введение любых новых международных правил в области регулирования телекоммуникационных и информационных услуг оказывает существенное влияние на широкий круг отраслей международного бизнеса. Так, спутниковые системы, а также телекоммуникационные сети и услуги, которые они поддерживают и стимулируют, приобретают экономическое значение, выходящее за рамки собственной значимости в телекоммуникационном секторе. Поэтому неудивительно, что использование телекоммуникаций для воздействия на международную торговлю уже само по себе превратилось в крупную проблему международной торговли [2].

Правительство использует для влияния на экономику прямые и косвенные методы, т.е. административные и экономические. Прямые методы правительственного влияния базируются на властно - распорядительных отношениях и проявляются в форме административного влияния на поведение, функционирование и результативность экономических субъектов, ограничивая в определенной степени их хозяйственную свободу. Косвенные методы – это система правовых и экономических инструментов, при помощи которых государство влияет на поведение хозяйственных субъектов, а также на функционирование и результаты экономики, не ограничивая экономической свободы хозяйствующих субъектов [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что формы и методы влияния на экономику разнообразны. Фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и расходов государственного бюджета. Инструменты фискальной политики по - своему влияют на экономическую ситуацию, помогая достичь целей, поставленных перед фискальной политикой. Инструменты фискальной политики взаимосвязаны и их роль в реализации той или иной политики государства велика. Политика государственных расходов и налогов является одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики, направленным на поддержание экономического развития.

Государственные расходы и налоги оказывают прямое воздействие на уровень совокупных расходов, а, следовательно, и на объем производства.

Список использованной литературы:

1. Бабайцева И.К. Влияние новых технологий на роль государства в экономике // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета.– 2010. – № 5. – С.9 - 14.

2. Галимова Г.А., Байгузина Л.З. Теоретические основы синергизма в формировании финансового потенциала региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 6 (78). – С. 53.

3. Динмухаметов И.Ф. Инструменты фискальной политики государства // Журнал «ScienceTime». – № 8 (8). – 2014. – С.92 - 98.

4. Сайбель Н.Ю. Об альтернативах экономического роста в России (Сочи, февраль 2003 г.) // Известия высших учебных заведений Северо - Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2003. № 57. С. 102 - 105.

5. Тонян А.К., Сайбель Н.Ю. Антимонопольная политика России в современных условиях // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сборник статей VI Международной научно - практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2015. С. 137 - 139.

© Н.Ю. Сайбель, С.В. Белич, 2016

УДК 314.02

Л.И. Саидова
Старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный, Российская Федерация

ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО - ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ОБЩЕСТВА

Перепись населения — это процесс сбора демографических, экономических и социальных данных, характеризующих в некоторый момент времени или период каждого жителя страны с целью получить сведения о численности и составе населения, о его размещении по территории страны.

По определению Статистической комиссии ООН, перепись населения — это "единый процесс сбора, обобщения, анализа и публикации демографических, экономических и социальных данных, относящихся по состоянию на определенное время ко всем лицам в стране или четко ограниченной части страны".

Вопрос о необходимости проведения в России всеобщей переписи поднимался передовой научной общественностью давно, еще в эпоху ревизий. Русское Географическое Общество, проявлявшее большой интерес к изучению населения и много сделавшее для развития статистической науки в России, с 1845 г. — с самого своего основания —

настойчиво пропагандировало идею проведения переписи всего населения. В одном из постановлений Общества в 1857 г. говорилось: «Совет, сохраняя полное убеждение в необходимости знания числа и состава населения в той потребности, как указывают на то современные потребности и науки, и администрации, пришел к мысли, что исследования о населении необходимо совершенно отделить от всех частных мер, которыми ныне приводятся в известность те или другие части, как, например, от ревизий податных сословий, и, обсудив вопрос о познании населения в обширном его значении, как отдельную задачу, подлежащую разрешению на обитую пользу, — возложить самое производство переписей и разработку их результатов на специальные учреждения административной статистики. При таких только условиях исследования о населении представят и более возможности к введению их в практическую жизнь».

В итоге первая Всероссийская перепись населения была проведена в 1897 г. по состоянию на 28 января (9 февраля по новому стилю). Она проводилась в течение трех месяцев вместо предполагавшихся полутора. Такой большой срок проведения не мог не отразиться на качестве собранных материалов. Но если учесть все трудности и сомнения в возможности вообще проведения переписи, такой срок следует признать не самым большим ее недостатком. В проведении переписи принимали участие около 150 тысяч человек персонала, что также нельзя считать очень большим. Итоги переписи были опубликованы в 1905 г. в 89 томах. Общая численность населения Российской Империи в границах тех лет составила 125640 тыс. человек.

Материалы переписи показали не только общую численность населения и его размещение по территории страны и ее областям, но и его структуру по широкому кругу показателей: по полу, возрасту, брачному состоянию и семейному положению, по грамотности и вероисповеданию, по родному языку (который косвенно выражал национальный состав населения), по занятиям, дающим средства для существования, и по отраслям народного хозяйства и др.

Перепись является сложной и дорогостоящей операцией, ее подготовка обычно длится несколько лет. Предварительно проводится пробная перепись, в которой апробируется программа всеобщей переписи. Переписи населения проводятся регулярно, обычно с периодичностью 5 - 10 лет [2,5].

Перепись населения должна охватывать всех жителей, а также всех граждан государства, включая находящихся за границей. В нашей стране ее проводят посредством обхода всех жилых помещений и сбора путем опроса поименных сведений о каждом жителе. В некоторых странах (США) эти сведения получают по почте или в регистрационных пунктах (Китай). Круг собираемых сведений определяется *программой переписи,* основная часть которой едина для всех жителей. Это — *демографические* признаки (пол, возраст, брачное состояние, наличие детей), *экономические* признаки (занятие, вид деятельности и др.), характеристика *образованности, этнические* признаки и др. Чтобы обеспечить сопоставимость результатов по странам, существуют международные рекомендации по содержанию программы переписи населения.

Всеобщность охвата населения территории, на которой проводится перепись, т.е. учет каждого жителя без исключения (но и без двойного счета), независимо от каких - либо статусных характеристик человека: пола, возраста, национальности, социального положения, наличия права на проживание в данном жилище или местности и т. п. Этим

качеством перепись населения отличается от учетов населения в прошлом и от всех других современных обследований населения, в которых, как правило, в соответствии с целями обследования учитываются лишь определенные категории населения [3].

Соблюдение этого принципа, при кажущейся его простоте, представляет одну из самых больших трудностей при проведении переписи. Во время переписи организаторы стараются проводить ее таким образом, чтобы как можно меньше нарушать обычное течение жизни людей. Между тем население находится в непрерывном движении. За время переписи (несколько дней) человек может побывать в другом регионе и вернуться к месту своего постоянного жительства. Отсюда возникает опасность, что он может быть пропущен и не учтен в переписных документах как в месте своего постоянного жительства (поскольку он в это время отсутствовал), так и в месте своего временного пребывания в другом городе (где он по разным причинам не попал в поле зрения переписных регистраторов). Либо, напротив, он мог быть учтен дважды и в месте своего постоянного жительства, и временного.

Периодичность (или регулярность) проведения переписей населения через равные промежутки времени, обычно через 10 или 5 лет. Такие промежутки времени, кратные 5 годам, выбираются для обеспечения сопоставимости данных переписей о возрастной структуре населения, которые чаще всего публикуются в виде пятилетних группировок. Тогда по данным ряда переписей населения можно проследить изменения, происходящие в половозрастной структуре, что очень важно во многих отношениях [1,4].

Безотносительность целей переписи населения к каким - либо конкретным частным интересам государства, как - то: налогообложение, сведения о численности молодежи призывного возраста и т. п. Перепись населения не связывается ни с какими административными мероприятиями, не затрагивает ни имущественных, ни личных интересов отдельных граждан. Она не имеет отношения ни к вопросам распределения или использования жилплощади, ни к другим подобным вопросам. Все собираемые при переписи сведения используются только в суммарном виде, в виде обезличенных таблиц. Конечно, переписи населения проводятся для удовлетворения потребностей государства в информации, необходимой для управления народным хозяйством.

Список использованной литературы:

1. Борисов В. А. Демография — М.: Издательский дом NOTABENE, 2001. — 272 с.

2. Бреева Е. Б. Основы демографии: Учебное пособие. Б87 — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2005.

3. Демография. Учебник. М.: Изд - во РАГС, 2003. - 384 с.

4. Саидова Л.И. Методика и методы демографического прогнозирования. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки сборник статей международной научно - практической конференции : в 3 ч.. Уфа, 2016. С. 168 - 170.

5. Саидова Л.И. История становления и развития исследований о воспроизводстве населения. В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок сборник статей международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 173 - 175.

© Л.И. Саидова

УДК 338.001

Л.И. Саидова
Старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный, Российская Федерация

ДИНАМИЧНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ В РОССИИ

Туризм представляет общее понятие для всех форм временного выезда людей с места постоянного жительства в оздоровительных целях и (или) для удовлетворения познавательных интересов в свободное время или в профессионально - деловых целях без занятий оплачиваемой деятельностью вместе временного пребывания.

Туризм представляет собой деятельность лиц, путешествующих или пребывающих в местах за пределами своего обычного проживания непрерывно в течение не более одного года в целях досуга либо в деловых и иных целях, не связанная с осуществлением какой - либо оплачиваемой деятельности в месте пребывания.

Таким образом, определение туризма базируется на следующих признаках: туризм есть результат передвижения людей; туризм всегда включает два элемента: путешествие в пункт назначения и остановку там; путешествие означает выезд из страны (или региона), где турист постоянно проживает; путешествие являет собой временное движение туриста по туристскому маршруту.

Динамичные факторы туризма– это демографические, социально - экономические, материально - технические и политические условия. Различные социально - демографические группы в зависимости от возраста и материального положения склонны отдавать приоритет тем или иным видам туризма. Очевидно, что процент участников экстремальных видов туризма в возрасте 45 - 55 лет гораздо ниже, чем представителей возрастной группы 25 - 35 лет, также не каждый может позволить себе международный туризм, так как он требует определенных материальных вложений. Политический фактор также оказывает большое влияние на развитие туризма. Неблагополучная политическая ситуация в том или ином регионе в первую очередь сказывается на снижении спроса на туристические услуги. Во время нестабильной ситуации в Чечне многие туристы избегали поездок в регион Кавказских Минеральных Вод.

Кроме того, факторы, воздействующие на туризм делятся на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

Внешние (экзогенные) факторы воздействуют на туризм посредством демографических и социальных изменений. Данная группа включает в себя: возраст населения, пол, профессию, образование, семейное положение, состав семьи, более ранний выход на пенсию, увеличение осознания туристских возможностей.

Возрастные особенности характерны для некоторых видов туризма, так, например, спортивные и экстремальные виды туризма привлекают по большей части представителей такой социально - демографической группы как молодежь. Лечебный и рекреационный виды туризма в большей степени характерны для представителей старшего поколения, что обусловлено социокультурными потребностями данной группы населения. Надо заметить,

что данное разделение весьма условно и относительно. В настоящее время растет перспективность туризма людей старших возрастных групп и в первую очередь группы людей в возрасте «от 50 лет и старше». Причины тому – увеличение продолжительности жизни, снижение пенсионного возраста, изменение отношения к старости [2].

Повышение уровня доходов и образования населения, детерминирует реализацию социокультурных потребностей в изучении быта и культурного наследия различных стран мира, что также способствует развитию туризма.

Необходимо отметить, что все перечисленные выше показатели в той или иной степени влияют на структуру свободного времени населения, которая создает объективные условия развития туризма. Совокупность тех или иных факторов определяет модель поведения человека в свободное время, а следовательно и характер поведения потребителей туристских услуг. Это проявляется, в частотности, в предпочтении географии туризма, видов туризма и т.д.

К числу внешних факторов воздействующих на туризм, относятся также общеэкономические факторы: улучшение (ухудшение) экономической и финансовой ситуации; увеличение (снижение) персонального дохода; более высокая (низкая) туристская активность в зависимости от формы оплаты труда (оплачиваемые, неоплачиваемые отпуска); выделение (не выделение) льгот, скидок на туристические услуги для определенных групп населения.

Внутренние (эндогенные) факторы – это факторы, воздействующие непосредственно в сфере туризма. К ним относятся, прежде всего, материально - технические факторы, имеющие важнейшее значение для развития туризма. Главный из них связан с развитием социокультурной инфраструктуры рекреационной сферы (предприятия общепита, розничная торговля, наличие условий для культурно - досуговой деятельности: библиотеки, концертные залы, клубы, стадионы.) [1,3].

К внутренним факторам, влияющим на развитие туризма, следует относить также следующие факторы туристского рынка:

- процессы спроса, предложения и распространения (в качестве особенности современных рыночных факторов можно выделить, например, превращение спроса на турпродукты в постоянный запрос, а также рост индивидуального туризма);
- возрастание роли сегментации рынка (увеличение расстояний путешествий, разнообразие форм проведения каникул, рост краткосрочного пребывания, возрастание диверсификации туристского развития в устоявшемся тугистском пространстве и т.д.);
- возрастание роли координации деятельности в туризме и процессов монополизации (усиление горизонтальных интеграций, т.е. рост партнерских отношений крупных фирм со средним и мелким бизнесом; вертикальные интеграции через создание стратегических туристских союзов; глобализация туристского бизнеса и т.д.);
- возрастание роли средств массовой информации и связи с общественностью (паблик рилейшнз) в продвижении, рекламе и реализации разрабатываемых турпродуктов;
- возрастание роли кадров в туризме (увеличение численности работников, развитие профессионально - квалификационной структуры, повышения значения профессиональной подготовки, улучшения организации труда и т.д.);

Современный туризм – это в первую очередь социально - антропологический феномен. Своего рода форма "великого переселения" народов, как она доступна из сегодняшнего дня

и сегодняшних транспортных технологий. При этом отношение к туризму как экономической деятельности и к туристам как носителям иной культуры всегда формируется под воздействием традиционных социокультурных образцов соседства, гостеприимства, а также из отношения к самому себе, своей истории, ритуалам и традиция, роду. Способность быть путешественником и принимать гостей вырастает из недр и ресурсов своей собственной культуры.

Список использованной литературы:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. Изд - во Герда. – 2004. – 448с.
2. Киселева Т.Г., Красильников Ю.Д., Основы социокультурной деятельности. – М., 1995. – С. 38.
3. Орлов А.С. Социология рекреации. – М., 1995.

© Л.И. Саидова

УДК 336

Саркисян К. А.
магистр, учетно - финансовый факультет
научный руководитель – к.э.н., доцент Томилина Е.П.
СтГАУ
г. Ставрополь, Российская Федерация

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО БЮДЖЕТА: ИНВЕСТИЦИИ В ДЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

В процессе деятельности любой коммерческой компании, они занимаются составлением и реализацией большого количества бизнес стратегий, проектов, которые будут направлены на получение прибыли или уменьшения издержек производства и на инвестиционные проекты.

Финансовый компонент управления тактикой и стратегией развития играет одну из основополагающих ролей для обеспечения успешной инвестиционной деятельности в целом и локальных проектов в частности. Бюджет проекта представляет собой важнейший инструмент финансового управления в сфере развития бизнеса. Бюджет проекта является частью бюджетной системы компании, он позволяет реализовать динамическое моделирование финансовых потоков и спрогнозировать основные показатели эффективности проекта, который принимается к исполнению.

Любой инвестиционный проект представляет набор мер и действий, которые ведут к достижению поставленных цели. Для достижения таких целей необходимо определенное количество средств и ресурсов способных обеспечить реализацию сформированного плана. Именно инвестиционный бюджет включает в себя размер, источники формирования и объёмы расходования таких средств.

Инвестиционный бюджет компании предполагает под собой финансовый план, который показывает предстоящие расходы предприятия на реализацию программы развития.

Планирование инвестиций выполняется только после утверждения состава стратегических инициатив и согласующимся им проектов. Система сбалансированных показателей как результат выработанной стратегии компании включает в себя стратегические карты и комплекс ключевых показателей деятельности (KPI). Формулирование содержания и формата бюджета основывается на группе KPI, которые указывают основные параметры развития компании. Итак, инвестиционный бюджет создается в следующих целях:

- нахождение оптимальных путей для роста бизнеса;
- создание новой модели состава проектов, по возможности, с ростом доли инноваций;
- минимизация финансовых потерь компании.

Инвестиционный бюджет компании помогает определить инвестиционные потребности организации, что необходимо для расширения и обеспечения производственно - хозяйственной деятельности как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективах, для планирования вложения средств в сформированный проектный портфель. Бюджет проекта допускает сфокусировать финансовое планирование на решение конкретной локальной проектной задачи.

Бюджет инвестиционного проекта (БИП) предполагает под собой таблицу плановых сводных значений, которые собираются в результате большой подготовительной работы по подбору сведений, заявок, согласований, технических и экономических расчетов. В ходе подготовки БИП происходит серьезное взаимодействие с внешними поставщиками и подрядчиками. Выполняются многочисленные уточнения технических, функциональных, договорных параметров [2, с. 39].

Для более точной характеристики инвестиционных процессов в отечественных компаниях следует проанализировать специфику инвестиционного климата в Российской Федерации, который характеризуется как совокупность финансовых, социокультурных, социально - экономических, политических, географических и социально - правовых факторов, которые могут как отталкивать, так и привлекать различных инвесторов.

Инвестиционный климат в Российской Федерации неблагоприятен для капиталовложений, при этом включая даже такие основные факторы как природные ресурсы государства, присутствие дешевой и квалифицированной рабочей силы, производственного аппарата, высокого научно - технического потенциала не привлекают инвесторов. Государству требуется предпринять более активные меры по формированию благоприятной инвестиционной политики в стране, для того чтобы индекс инвестиционного климата в Российской Федерации рос, и внутри страны и за ее пределами.

Оценка инвестиционного климата в России, показывает, что размер капиталовложений внутри государства напрямую зависит от степени доверия общества государству, а за рубежом размер капиталовложений зависит от индекса инвестиционного климата. Для большинства государств в мировом сообществе индекс инвестиционного климата, выступает критерием инвестиционной привлекательности страны для иностранных инвесторов. Иностранные инвесторы основываются на оценках большого количества фирм, которые регулярно наблюдают за инвестиционным климатом многих государств мира, в том числе и Российской Федерации. Зарубежные эксперты на своих регулярных заседаниях, которые проводятся за пределами России и без российских экспертов, дают не совсем корректные и точные оценки инвестиционного климата в Российской Федерации. Поэтому появляется задача формирования системы мониторинга инвестиционного климата

в России, в ее наиболее крупных экономических субъектах и районах. Целью данной задачи выступает обеспечение притока иностранных инвестиций и наиболее оптимальное их использование.

Притоку иностранных и частных инвестиций зачастую препятствует несовершенство законодательства государства, политическая нестабильность в стране, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, недостаточное информационное обеспечение, инфляция.

Привлечение инвестиций в Российскую Федерацию выступает важным средством, для устранения возникшего инвестиционного коллапса. Иностранные инвестиции, необходимы России для повышения роста национальной экономики. Однако, не стоит забывать о возможностях бизнеса в этом государстве, у которого есть мощная, сформированная, информационная и практическая база для инвестирования в собственное развитие, что в перспективе очень благоприятно влияет на развитие экономики.

В современных условиях инвестиционный бюджет – это один из стратегических ресурсов любой развивающейся и развитой компании. Инвестиционный бюджет является неотъемлемой частью стратегического финансового планирования, так как он является основополагающим для создания инвестиционного проекта компании, который в свою очередь обеспечивает функционирование компании в конкурентной бизнес - среде.

Список использованной литературы:

1. Кокин А. С., Осколков И. М. Исследование методологии разработки бюджета инвестиционного проекта // Вестник ННГУ. – 2013. – №1 - 1.

2. Сазонов С. П., Балгужин Д. М., Баштырева М. Е. Инвестиционный бюджет, как неотъемлемая составляющая бюджетирования инвестиционных проектов // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 - 2.

© К.А. Саркисян, 2016

УДК 330

Саркисян Т. А.
магистр, учетно - финансовый факультет
научный руководитель – к.э.н., доцент Томилина Е.П.
СтГАУ
г. Ставрополь, Российская Федерация

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КОМПАНИИ

В условиях современной рыночной экономики перед руководителями различных компаний стоит проблема обеспечения устойчивого развития деятельности организации, что зависит от наличия эффективной системы управления. И поэтому особое значение в данном процессе занимает такой процесс как бюджетирование, которое предназначено для определения важных экономических параметров и контроля за ними, что позволит формировать информацию, направленную для принятия важных решений в части анализа

безубыточности производства, планирования выпуска продукции, осуществления капитальных вложений и т.д.

Бюджетирование представляет собой универсальный и многоплановый инструмент, предназначенный для управления бизнесом. Совокупность приемов и процедур, которые реализуются в рамках процесса бюджетирования, не только помогают оптимизировать движение ресурсов компании, финансовых и иных, но и дают возможность оценивать экономическую эффективность будущей деятельности компании еще на этапе планирования.

Корпоративное бюджетирование как текущее финансовое планирование характеризуется как правило, тем, что в основе имеет показатели стратегических финансовых планов или перспективных финансовых планов. Цель бюджетирования – максимизация конечных финансовых результатов при заданных ресурсах и организации работ.

При этом важную роль играет формирование Бюджета доходов и расходов компании. Основным предназначением бюджета доходов и расходов выступает прогнозирование финансового результата работы организации за бюджетный период.

Бюджет доходов и расходов это инструмент, который помогает управлять эффективностью организации, который может измеряться показателями прибыли и рентабельности. На практике в компаниях выделяют несколько уровней прибыли и соответственно рентабельности. Это может быть и валовая прибыль, и маржинальная прибыль, и операционная прибыль, и прибыль до вычета налогов, и чистая прибыль. Каждый из этих показателей бюджета доходов и расходов предназначен для конкретных целей, которые довольно понятны исходя из формул расчета этих прибылей [1, с. 40].

При формировании бюджета доходов и расходов рассчитываются прогнозные значения некоторых показателей: объема продаж, себестоимости реализованной продукции, коммерческих и управленческих расходов, расходов финансового характера (проценты к выплате по ссудам и займам), налогов к уплате и др. Большая часть исходных данных для расчета данных показателей формируется в ходе построения операционных бюджетов.

Состав статей бюджета доходов и расходов определяется в зависимости от необходимой для предприятия степени детализации.

Бюджет доходов и расходов строится без учета налога на добавленную стоимость. Достаточно большое число российских компаний ведет данный вид бюджета с учетом НДС, что, является неверным. Если использовать бюджет доходов и расходов как инструмент управления непосредственно хозяйственной эффективностью предприятия, то он должен быть очищен от различных искажающих его данных. Величина НДС не имеет отношения к эффективности бизнеса как такового и должна быть выведена из расчетов по бюджету доходов и расходов [3, с. 21].

Важнейший итоговый результат данной формы бюджета – прогнозная величина прибыли и оценка рентабельности компании.

На заключительной стадии реализации бюджетной модели, на основе обобщения данных всех бюджетов организации составляются прогнозные формы о прибылях и убытках компании, о движении денежных средств и прогнозный баланс организации. Указанные формы обобщенных бюджетов необходимы для разработки управленческих решений, направленных на повышение эффективности функционирования компании.

Необходимо отметить, что бюджет доходов и расходов является завершающей частью образования финансового бюджета любой компании. В основе бюджета доходов и расходов лежит множество различных экономико - финансовых показателей, среди которых данные о комплексе бюджетов на всех уровнях.

Общепринято, что прежде чем составлять бюджет доходов и расходов, необходимо сформировать некоторые другие бюджеты (например, производственный бюджет, бюджет, связанный с продажами, бюджет, который включает в себя все производственные издержки, управленческий бюджет, коммерция и общепроизводственные траты и т.д.).

Таким образом, можно сказать, что бюджет доходов и расходов является некоторым итогом, который обобщает все важные показатели деятельности любой компании. Итогом образования бюджета доходов и расходов будет являться подсчет на окончание бюджетного периода чистой прибыли.

Грамотно составленный бюджет доходов и расходов, помогает руководителю вовремя принять взвешенное решение по эффективному управлению организацией. На основе этого, может быть радикально подкорректирован или изменен план закупок, продаж, своевременно подключены финансовые резервы, уменьшены или увеличены заимствования.

Достижение финансового результата, близкого к сформулированному в бюджете доходов и расходов, возможно лишь при жестком исполнении всех операционных бюджетов по подразделениям, на основании которых построен главный финансово - экономический план фирмы – Бюджет доходов и расходов.

Учитывая все представленные особенности, можно сделать вывод, что бюджет является незаменимой составляющей частью любой прогрессирующей и развивающейся компании. С помощью бюджета можно наладить финансовую систему компании и спланировать дальнейшую стратегию экономической деятельности организации. Расходы и доходы бюджета необходимо учитывать, если необходимо составление экономически точного плана деятельности компании. Если все компания будет делать все правильно, то организация никогда не ощутит на себе влияние дефицита.

Систему бюджетирования необходимо постоянно совершенствовать, адаптируя к новым внутренним потребностям и внешним вызовам. Так же необходимо отметить, что успешность проведения процесса бюджетирования, как бюджета доходов и расходов, так и иных бюджетов компании во многом зависит и от специалистов осуществляющих данный процесс, от их квалификации и профессионализма. Эффективная система составления бюджетов требует налаженных связей по всем направлениям внутри организации. Таким образом, при составлении и использовании эффективной системы бюджетов возникают важные проблемы управленческого и технического характера, которые необходимо преодолеть при их разработке.

Список использованной литературы:

1. Петров А. В. Бюджетирование: как нивелировать недостатки и повысить эффективность? // Российское предпринимательство. – 2013. – № 4 (226). – с. 38 - 44.

2. Сырадоева В. Т. Роль и развитие бюджетирования для принятия управленческих решений: отечественный и зарубежный опыт // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – №1 (21).

3. Хамидуллина З. Ч. Бюджетирование в системе управленческого учета / Труд и социальные отношения. – 2015. – № 3. – С.21

© Т.А. Саркисян, 2016

УДК 338.45:69

Д.А. Сафин, Р.И. Ирагимов, А.Ф. Хурамшин
Институт Нефтегазового Бизнеса
Уфимский нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Персонал –выступающая в качестве трудовых ресурсов и являющаяся одновременно связующим звеном между техническими и экономическими факторами производственного процесса. На сегодняшний день уже практически никто из специалистов в об ласти менеджмента не сомневается, что основным аспектом успешной деятельности любого без исключения предприятия является качественное управление кадрами на строительном предприятии.

Управление персоналом включает множество составляющих: социально – психологические аспекты, кадровая политика, регулирование взаимоотношений в коллективе. Ключевое же место отведено определению путей роста производительности, стимулированию творческой инициативы, увеличению, росту уровня мотивации сотрудников.

Поэтому очень опасной для руководителя может стать недооценка значения человеческого фактора, его места в производственном процессе, а также пренебрежение социологическими методами работы, учитывая к тому же тот факт, что современный HR - менеджмент имеет большую методологическую базу, позволяющую подбор и управление кадрами сделать максимально эффективными.

В настоящее время эффективное грамотное управление персоналом становится одним из ключевых условий успешной экономической политики. Совсем недавно конкурентная борьба была сосредоточена в области развития технологий, технических инноваций, совершенствования организационных структур, маркетинга.

Управление персоналом включает множество составляющих: кадровая политика, регулирование взаимоотношений в коллективе, социально – психологические аспекты. Ключевое же место отведено определению путей роста производительности, стимулированию творческой инициативы, повышению уровня мотивации работников.

На сегодняшний день строительная отрасль является одной из наиболее емких и масштабных, исходя из количества вовлеченных в производственный процесс людей. Кадровая ситуация в строительной сфере, на первый взгляд, представляется безоблачной: специалистов строительного профиля разной квалификации и уровня образования достаточно много, и кажется, что подбор нужной команды для реализации имеющихся проектов не вызовет трудностей. Тем не менее, эта задача решается не так - то просто. Причина - кадровый

потенциал задействован не в полной мере. Такое положение дел частично объясняется тем, что начинающие специалисты пока еще не успели приобрести в достаточном объеме необходимый практический опыт, вследствие чего остро ощущается дефицит в квалифицированных кадрах. Именно поэтому многие компании стараются решить проблему путем привлечения работников предпенсионного и пенсионного возраста, которые четко осознают свое место и роль в структуре производственного процесса.

В настоящий момент существуют три основных разновидности структуры строительных организаций:

1. Стандартный вариант – оставшийся практически неизменным со времен социалистической системы хозяйствования.
2. Строительные компании, спланированные по западному образцу.
3. Небольшие строительные фирмы, функциональные обязанности в которых, в том числе и работа с персоналом, возложены на одного, максимум, – двух ключевых специалистов.

Рано или поздно руководство строительных организаций приходит к необходимости использования моделей управления, успешно применяемыми зарубежными коллегами или передовыми отечественными компаниями. Этот путь оказывается очень долгим, а понимание сути проблемы созревает после множественных проб и ошибок.

К основным особенностям строительства, которые влияют на процесс управления персоналом, производством следует отнести:

1) уникальность подавляющего большинства объектов строительства, что определяет потребность в разработке новой проектной документации, применении новых организационно - технических решений;
2) разнообразие выполняемых видов строительных работ;
3) зависимость значительной части работ от погодных условий;
4) значительная продолжительность строительства;
5) оценка экономической эффективности принимаемых организационно - технических и управленческих решений осложняется значительной продолжительностью реализации строительных проектов;
6) наличие значительных, объективно обусловленных перерывов в загрузке специализированных строительных организаций или отдельных специализированных бригад в составе строительных организаций, вызванных окончанием строительства объекта в целом или окончанием выполнения отдельных видов работ;
7) длительный жизненный цикл продукции строительства в совокупности с необходимостью обеспечения безопасности эксплуатации объектов строительства на протяжении всего цикла;
8) квалификация персонала как управленческого (на стадии подготовки и реализации) так и производственного (в процессе выполнения строительно - монтажных работ) в значительной степени влияет на безопасность дальнейшей эксплуатации объекта строительства;
9) многостадийность реализации строительных проектов, большое количество участников, в сочетании со сложным процессом организации документооборота, следствием чего является сложность определения субъекта и уровня ответственности за неоднозначные или ложные решения.
10) территориальная разобщенность администрации строительного предприятия и производства: офис строительной компании находится в одном постоянном месте, в то время как строительные работы осуществляются в разных местах, регионах, иногда даже странах.

Специализация работ влияет на структуру организации, на состав функциональных обязанностей работников, предъявляемых квалификационных требований. Так, инженер - сметчик, который работает в проектной организации, составляет инвесторскую сметную документацию, исходными данными для которой являются чертежи и объемы работ, выдаваемые инженерами - проектировщиками, и информация, предоставляемая заказчиком: цены на материальные ресурсы, уровень заработной платы рабочих, уровень общепроизводственных и административных расходов, прибыли и т.п.

Основными функциональными обязанностями инженера - сметчика, работающего в подрядной строительной организации, является составление актов выполненных работ, подготовка ценовых предложений для участия в тендерах. Исходными данными для него являются: объемы выполненных работ, предоставляемые прорабами, цены на строительные материалы, изделия и конструкции, предоставляемые отделом снабжения, стоимость эксплуатации машин и механизмов, уровень заработной платы рабочих, уровень общепроизводственных и административных расходов, данные о которых предоставляются планово - экономическим отделом.

Инженер - сметчик службы заказчика проверяет акты выполненных подрядных строительных организаций, участвует в согласовании сметной документации, разрабатываемой проектной организацией.

Таким образом, конкретные функциональные обязанности инженера - сметчика зависят от функций в инвестиционно - строительном процессе организации.

Среди других отраслей экономики, строительство выделяется развитой нормативной базой. Нормативную и законодательную базу строительства по вопросам управления персоналом можно тематически разделить на следующие группы: документы, определяющие необходимый квалификационный уровень работников; нормы затрат труда и расчет заработной платы; документы, регламентирующие порядок, организацию и технологию строительства объекта; документы, регламентирующие порядок выполнения отдельных операций, работ и включающие требования по последовательности выполнения операций, оснащенности рабочего места, качества выполненных работ, способов и порядка ее контроля; документы по охране и безопасности труда; документы по пожарной безопасности строительства и эксплуатации объектов; документы по оценке воздействия строительства и эксплуатации объекта на окружающую среду и разработке соответствующих предупредительных мероприятий.

Одной из наиболее актуальных проблем строительства в современных условиях является обеспечение соответствующего необходимого качества строительно - монтажных работ, что требует соответствующего кадрового обеспечения строительных организаций. Также проблемами управления персоналом в строительстве являются: ограниченность методов оценки персонала; распространение практики временного найма рабочего персонала; снижение уровня престижности профессии строителя.

Библиографический список:

1. Шильдт Л.А., Набиева Л.Б., Гайнанова Э.С. Практика управления на современном предприятии // Результаты научных исследований Международная научно - практическая конференция. Научно - издательский центр «Аэтерна» 2015. с.214 - 217.

2. Шильдт Л.А.Заляева Ю.Р. Градостроительная стратегия развития города Уфы в сборнике Наука,образование , общество: проблемы и перспективы развития .сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 частях, 2013 стр 155 - 157.

© Д.А. Сафин , Р.И. Ирагимов, А.Ф. Хурамшин

УДК 338.2

Сафронова Ю.А., студент 1 курса СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, Российская федерация

УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

В настоящее время управление экономикой страны происходит в изменившихся со второй половины XX века внешних условиях, а именно когда глобализация стала доминантной в развитии мировой экономики. Для успешного управления национальной экономикой необходимо учитывать ключевые закономерности развития мировой системы в целом. Основными являются:

1. Опережающий рост численности населения в промышленно отсталых странах.
2. Демографический кризис и старение населения России, Японии и всей Европы.
3. Опережающий темп роста трудовой миграции относительно показателей мировой миграции населения.
4. Рост значения в мировом хозяйстве транснациональных компаний, вобравших в себя интеллектуальный потенциал мирового хозяйства
5. Изменение состава факторов, которые влияют на развитие национальной экономики государства.

В изменившихся условиях на первый план выходит конкурентоспособность национальной экономики, которая измеряется уже не только производительностью труда, отношением ВНП к численности населения, наличием ядерного потенциала. Сейчас это еще и конкурентоспособность предприятий на внутренних и внешних рынках, инфраструктуры, государственной политики, уровень внедрения международных стандартов управлении, уровень развития информационно - коммуникационных технологий.

Совершенствуя управление национальной экономикой важно учитывать, что ключевые его факторы со второй половины XX века изменились. Глобализация мировой экономики стала реальностью, которую нельзя не учитывать при проведении как внешней, так и внутренней экономической политики.

Основным фактором управления национальной экономикой в условии глобализации становится достижение конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке, так как в условиях глобализации это в основном обеспечивается соответствием их деятельности мировым требованиям. Конкурентоспособность организаций, продуктов и услуг необходимо обеспечивать как в пределах государства, так и за рубежом. Иначе, возникает такая ситуация, когда во многих секторах экономики России продукция зарубежных компаний наиболее конкурентоспособна, чем отечественная, которую мы можем наблюдать сейчас. При других обстоятельствах количество импортных товаров не составило бы и 50 - 70 % .

Перед российской экономикой стоит необходимость перехода на инновационную модель национальной экономики. Однако прогресса в переходе пока не наблюдается, основной причиной этого явления является то, что эта цель, так и не была поставлена в разряд ключевых. Это подтверждает уровень инновационной активности предприятий, соответствие международным стандартам управления, качество выпускаемой продукции, финансовая и налоговая политика государства. На данный момент доля инновационных предприятий в России составляет всего лишь около 5 - 10 % .

Важным аспектом внедрения страны в мировую экономику является наличие развитой инфраструктуры. В России самой развитой инфраструктурой является железнодорожный транспорт, который является 2 - ым по протяженности в мире и 25 - ым по качеству. Менее развитыми являются автомобильные дороги, занимающие лишь 123 - ое место в мире, портовые и авиационные инфраструктуры, занимающиесоответственно 72 - ое и 65 - ое место, согласно докладу «Индекс глобальной конкурентоспособности» от 2016 года.

Также, важно рассматривать образовательный потенциал как источник обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, потому что интеллект и знания выступают доминирующими факторами в условиях постиндустриального общества, которое вошло в историю как информационное. В настоящие время ситуация с обучением молодежи в высших учебных заведениях улучшилась в 2,5 раза по сравнению с 1980 - 1990 - ми годами, а именно сейчас в ВУЗах страны обучается более 7 миллионов студентов. Но, несмотря на это, программы начального, среднего и высшего профессионального образования в 2005 году охватывали лишь 25 % молодежи (население в возрасте 15 - 34 лет), из его следует, что 75 % молодежи не охвачены образовательным процессом. Так же проблема в том, что существенная часть вузов приходится на негосударственные учебные заведения, а именно около 413 в противовес 655 государственных и муниципальных. Еще одна проблема состоит в том, что с увеличением численности студентов наблюдает невысокие темпы наращивания докторов и кандидатов наук в общем числе профессорско - преподавательского состава. Таким образом, система современного российского образования не может рассматриваться как достаточный и эффективный источник обеспечениянациональной экономики интеллектуальным ресурсом.

Анализ состояния российской экономики позволяет сделать вывод, что на данной момент она не является конкурентоспособной и требует незамедлительного изменения подхода к её управлению.

Список использованной литературы:

1) Развитие конкурентоспособного образовательного потенциала национальной экономики России в условиях глобализации мировой экономики / Ю. Ф. Шамрай // Вестник РГГУ. - 2009. - N 3. - С. 248 - 258.

2) Закономерности и основные положения повышения конкурентоспособности экономики России в условиях глобализации. / Ю.И.Мхитарян // Век качества. 2008. - № 1.

© Сафронова Ю.А., 2016

УКД 369

Секретёва Е. А., студентка 3 курса
направления «Экономика», профиль «Финансы и кредит»
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург, Россия

ПРОБЛЕМЫ И СОСТОЯНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

В условиях трансформационной российской экономики все большую значимость приобретают вопросы развития социальной защиты населения как одной из важнейших основ стабилизации и эффективности социально - экономической сферы. Социальная защита населения является неотъемлемой частью социальной политики любого

государства, но в разных типах общественного устройства она осуществляется по - разному.

В настоящее время в Российской Федерации объективные трудности в улучшении положения социально - уязвимых слоев населения (многодетные семьи, инвалиды, пенсионеры) вызванные общеэкономической ситуацией, обусловившие резкое снижение финансирования, в числе которых недостаточное взаимодействие государственных, муниципальных и общественных организаций, слабая координация их совместной работы, отсутствие единого информационного обеспечения, несовершенство правовой базы [3, с.11].

Для более подробного анализа современного состояния социального страхования в Российской Федерации, рассмотрим состав и структуру обязательного социального страхования РФ за период 2012 - 2015 гг.

Таблица 1.1 – Структура страховых премий по обязательному социальному страхованию за период 2012 - 2015 гг.*

Показатели	Страховые премии (взносы)								Абсолютное изменение 2015 г. к 2012 г., (+; -)		Темп роста 2015 г. к 2012г., %
	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		в сумме	в структуре	
	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу			
Обязательное страхование всего, в том числе:	156668,2	100	166865,3	100	178329,8	100	247780,1	100	+91111,9	0	158,2
личное страхование:	25337,8	16,2	18488	11,1	17638,4	9,9	18163,2	7,3	-7174,6	-8,8	71,7
из него государственное страхование	24790,1	15,8	18442,3	11,1	17553,4	9,8	18092,5	7,3	-6697,6	-8,5	73,0
имущественное страхование	131330,4	83,8	148377,3	88,9	160691,4	90,1	229617,0	92,7	+98286,6	8,8	174,8
из него страхование	131330,4	83,8	148315,1	88,9	160669,9	90,1	229607,7	92,7	98277,3	8,8	174,8

гражданской ответственности											
из него владельцев транспортных средств	121948	77,8	135450	81,2	150385,9	84,3	220329,3	88,9	98381,3	11,1	180,7

*Составлено автором на основе источника [5]

Из таблицы 1.1 видно, что наибольший удельный вес в структуре страховых премий в 2012 г. занимало имущественное страхование, в число которого входит страхование гражданской ответственности, а также владельцев транспортных средств. Его доля в общей сумме составила 84 % . Наименьший удельный вес занимало государственное страхование, доля которого составила 15,8 % . В 2015 г. наибольший удельный вес в структуре страховых премий так же занимает имущественное страхование (92,7 %), а наименьший удельный вес составило личное страхование, значение которого снизилось до 7,3 % . В целом за период 2012 - 2015 гг. общая сумма страховых премий выросла на 91111,9 млн. руб. или на 58,2 % , что обусловлено ростом социальной направленности государственной политики РФ.

Таблица 1.2 – Структура страховых выплат по обязательному социальному страхованию за период 2012 - 2015 гг.**

Показатели	Выплаты по договорам страхования								Абсолютное изменение 2015 г. к 2012 г., (+; -)		Темп роста 2015 г. к 2012г., %
	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		в сумме	в структуре	
	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу			
Обязательное страхование всего, в том числе:	83403,7	100	95459,8	100	110007,8	100	142641,7	100	+59238	0	171,0
личное страхование:	17967,3	21,5	16754,4	17,6	17978,4	16,3	17158,1	12,0	-809,2	-9,5	95,5

из него государственное страхование	17953,6	21,5	16748,2	17,5	17968,7	16,3	17150,2	12,0	-803,4	-9,5	95,5
имущественное страхование:	65436,4	78,5	78705,4	82,4	92029,4	83,7	125483,6	88,0	+60047,2	9,5	191,8
из него страхование гражданской ответственности	65436,4	78,5	78704,5	82,4	91759,8	83,4	125479,7	88,0	60043,3	9,5	191,8
из него владельцев транспортных средств	65121,2	78,1	78019,3	81,7	90778,2	82,5	124432,5	87,2	59311,3	9,2	191,1

**Составлено автором на основе источника [5]

Из таблицы 1.2 видно, что в структуре страховых выплат в 2012 г. наибольший удельный вес занимали выплаты по имущественному страхованию – их доля в общей сумме составляла около 80 % . Наименьший удельный вес занимали личное ,в том числе государственное страхование – 21,5 % соответственно. К 2015 г. выплаты по личному и государственному страхованию сократились на 9,5 % по сравнению с показателями 2012 г. В целом за 2012 - 2015 гг. общая сумма страховых выплат увеличилась на 59238 млн. руб. или на 71 % . Более наглядно динамика страховых премий и страховых выплат представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Динамика страховых премий и выплат за период 2012 - 2015 гг.***

***Составлено автором на основе источника [5]

Из рисунка 1 видно, что за исследуемый период показатели страховых премий и страховых выплат заметно выросли, что свидетельствует о росте доверия населения к отрасли социального страхования, как к институту защиты, а также о развитии социальной политики Российской Федерации.

Финансовая деятельность системы обязательного социального страхования подвергается постоянной трансформации. Так, происходит формирование бюджетозависимости Фонда социального страхования РФ за счет увеличения доли трансфертов из федерального бюджета до 30 % поступающих средств; увеличиваются направления использования расходов ФСС РФ за счет включения и расширения выплат нестрахового характера и незастрахованным гражданам; присутствует нестабильность результатов финансовой деятельность ФСС РФ в виде дефицита или профицита за счет несогласованности действий по передаче дополнительных полномочий и их финансового обеспечения из иных источников, а также за счёт сильной колеблемости демографических процессов [1, с.5].

Особенности организации национальной системы социальной защиты во многом определяют зависящий в свою очередь от них порядок в стране, степень согласия в обществе, а также устойчивость и динамику экономического и социального развития. Немаловажное значение для развития системы социальной защиты имеют процессы глобализации экономики и вызываемое ими усиление социальной уязвимости трудящихся [4, с.24].

Важным инструментом социальной политики, направленной на снижение бедности в странах с развитой рыночной экономикой, является регулирование минимальной оплаты труда. В России правовую основу для определения прожиточного минимума и его учёта при установлении гражданам Российской Федерации государственных гарантий получения минимальных денежных доходов устанавливает Федеральный закон № 75 - ФЗ от 27 мая 2000г (с изменениями и дополнениями). Однако в действительности данный подход не реализуется в должной мере. Так, к примеру, минимальный размер оплаты труда должен составлять, как минимум половину от среднего фактического заработка, а нормально 60 % от него. В России он находится на уровне 10 - 15 % [3, с.17].

Для преодоления существующих проблем в России государству необходимо проведение социальных мероприятий, направленных на стабилизацию уровня жизни населения. Так же за счёт экономического роста страны произойдёт увеличение государственного бюджета, что будет благоприятно способствовать проведению социальных мероприятий в общественной жизни [2, с.34].

Список использованной литературы:

1. Дрошнев В.В. Социальное страхование населения России: проблемы и пер - спективы развития // Страховое дело. – 2012. – №2. – с.3 - 7.

2. Кутузов А.А. Социальная функция современного государства: проблемы ис - следования // «Черные дыры» в Российском Законодательстве. – 2015. – №3. – с.32 - 36.

3. Лукьянова Т.Н. Современная модель региональной системы социальной защиты социально - уязвимых слоев населения // Социальное обслуживание. – 2014. – №6. – с.9 - 18.

4. Хабарова С.В. Актуальные проблемы торгово - экономической деятельности и образования в современных условиях // Электронный сборник научных трудов девятой международной научно - практической конференции. – 2014 г. - №9. – с.24.

5. http: // www.gks.ru / - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (дата обращения 4.11.2016 г.)

© Секретёва Е.А., 2016

УДК 33

Н.А. Семёнова
студентка 2 курса магистратуры
ФМЭСИ
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ СТОХАСТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Стохастические модели наиболее точно отображают физические процессы в реальной системе, в которой часто возникает неопределенность, связанная с неточностью или неполнотой информации об условиях реализации явления или процесса. Вследствие действия неопределенных факторов, появляется риск, который в большинстве случаев существенно влияет на полученный результат. Поэтому при построении стохастической математической модели необходимо учитывать эти факторы, в отличие от детерминированных моделей, в которых этими факторами можно пренебречь.

Тип неопределенности определяет выбор модели. Следовательно, надо различать два типа неопределенности: стохастическую и полную. При стохастической неопределенности предполагается, что для неопределенных факторов может быть определено вероятностное распределение. А при полной - неопределенные факторы не являются случайными, и они не могут быть описаны вероятностным законом распределения, или о них пока не имеется достаточного количества информации вследствие их новизны.

Рассмотрим некоторые стохастические экономико - математические модели систем управления запасами.

В книге [5] предложены методы управления запасами и теории массового обслуживания. Тем не менее, полученные результаты широко не применяются из - за сложности их интерпретации.

В публикации [1] рассмотрена задача оптимизации системы управления запасами с учетом временной стоимости денег, как задача принятия решений в условиях неопределенности, а также были представлены алгоритмы. Данная модель позволяет учитывать случайные потери прибыли, обусловливаемые претензиями к качеству продукции поставщиков.

Вследствие развития компьютерных технологий для решения задач оптимизации управления запасами стал широко использоваться метод имитационного моделирования. Появились публикации, в которых применяется данный метод для исследования и оптимизации управления запасами ([2], [6]).

В работе [3] построена модель управления запасами и найдена оптимальная стратегия поведения посреднической фирмы, занимающейся торговой деятельностью, оптимальная стратегия гарантирует фирме получение максимальной прибыли при заданном уровне обслуживания, учитывая все особенности ее потребителей, поставщиков и рынка, на котором она работает. Система управления запасами, рассматриваемая в работе, является стохастической системой с периодическим контролем уровня запасов, случайным нестационарным спросом и поставками, распределение которых зависит от величины поданного заказа в соответствующий источник пополнения запаса. В работе представлены результаты численного исследования модели. А также показано, что найденная оптимальная стратегия является более эффективной по сравнению с существующей на фирме.

В работе [4] исследованы взаимосвязи между торговыми предприятиями, позволяющие выявить, с помощью оценок, таких как характер спроса, объем ассортимента, контроль уровня остатков и их пополнение, структура сбытовой сети, типы коммерческих предложений и территориальная удаленность поставщиков, условия конкуренции, актуальные проблемы управления запасами. Также в работе разработана концепция единого информационного пространства взаимодействия торговых. И развиты модели и методы принятия решения оперативного планирования закупок, входящих в систему управления многономенклатурными запасами сетевого торгового предприятия.

Таким образом, ознакомившись с приведенными исследованиями, можно сделать следующие выводы, касающиеся полученных результатов большинства работ. Во - первых, у большинства рассматриваемых моделей поиск решения проводился не аналитическими, а численными методами. Во - вторых, почти во всех исследованиях случайные характеристики моделей представлены не произвольными числами, а заданными законами распределения. Чаще всего потребление продукта описывается пуассоновским распределением. В - третьих, в качестве оптимизационных функций, как правило, выступают минимизация средних общих затрат, или максимизация ожидаемой общей прибыли.

Список использованной литературы:

1. Бродецкая, Н.Г. Оптимизация системы управления запасами в условиях неопределенности с учетом временной стоимости денег / Н.Г. Бродецкая, Г.Л. Бродецкий // Логистика сегодня. – 2008. – №1 (25). – С.32 - 48.

2. Грибанова, Е.Б. Алгоритмические имитационные модели управления материальными запасами на складе / Е.Б. Грибанова, А.А. Мицель // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – №8. – С.201 - 207

3. Домбровский, В.В. Математическая модель управления запасами при случайном сезонном спросе и ненадежных поставщиках / В.В. Домбровский, Е.В. Чаусова // Вестник томского государственного университета. - 2000. - № 271. - С.141 - 146.

4. Кузнецов, Д. Н. Оптимизация затрат в системе управления запасами торгового предприятия в краткосрочной перспективе. дис. канд. экон. наук / Кузнецов Дмитрий Николаевич. – Тамбов, 2007. – 193с.

5. Рыжиков, Ю.И. Теория очередей и управления запасами / Ю.И. Рыжиков - СПб: Питер, 2001. - 384 с

6. Свиридова, О.А. Имитационное моделирование в стохастической задаче управления запасами. / О.А. Свиридова, О.А Косоруков // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. - №2. – С. 147 - 149.

© Н.А. Семёнова, 2016

УДК 339.19

Е. Н. Серебрякова
студентка магистратуры 2 курс
Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова
г. Саратов, Российская Федерация

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Теневая экономика – это экономическая деятельность, о которой не сообщается в органы социального обеспечения, налоговые и прочие государственные учреждения, участие в теневой экономике обычно связано с уклонением от уплаты налогов и отчислений в социальные фонды. [2; с. 68]

Практически во всех странах мира существует теневая экономика – различные виды экономической деятельности, которые не отражены в официальной статистике. Они составляют примерно 5 - 20 % ВНП в развитых странах, 25 - 50 % в развивающихся и 20 - 30 % в странах с переходной экономикой. Определяющими признаками теневой экономики являются уклонение от официальной регистрации сделок и предприятий или умышленное искажение условий их выполнения (функционирования).

Основными причинами существования и роста теневой экономики являются: государственное вмешательство в экономику (государственное регулирование, тяжесть налогового бремени, масштаб коррупции и организованной преступности); кризисное или депрессивное состояние национальной экономики (рост безработицы и снижение жизненного уровня широких слоев населения). [1; с. 89]

В состав теневой экономики входят следующие сегменты: неформальная экономика («серый рынок») – в принципе законные экономические операции, масштаб которых скрывается или занижается хозяйствующими субъектами, как, например, трудовой наем без оформления, нерегистрируемые ремонтно - строительные работы, репетиторство, сдача в аренду недвижимости и другие способы уклонения от налогов; криминальная экономика («черный рынок») – экономическая деятельность, запрещенная законом в любой экономической системе и в подавляющем большинстве стран: наркобизнес, контрабанда, проституция; фиктивная экономика – предоставление взяток, индивидуальных льгот и субсидий на основе организованных коррупционных связей.

Можно выделить три сектора составляющих структуру теневой экономики, качественно отличающихся друг от друга: вторая (беловоротничковая) теневая экономика (запрещенная законом экономическая деятельность работников белой экономики, непосредственно связанная с их официальной профессиональной деятельностью, которая ведет к скрытому перераспределению национального дохода; серая теневая экономика

(разрешенная законом, но нерегистрируемая экономическая деятельность (преимущественно, мелкий бизнес) по производству обычных товаров и услуг); черная теневая экономика (запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных или остродефицитных товаров и услуг). [3; с. 103]

Теневая некриминальная экономика выполняет в рыночной и особенно переходной экономике определенные функции: стабилизирующую; дестабилизирующую (массовое уклонение от уплаты налогов порождает хронический бюджетный кризис, теневой сектор в своей некриминальной части нередко характеризуется низким техническим уровнем, что ведет к деквалификации занятой в нем рабочей силы).

Последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Многие виды теневой экономки объективно скорее помогают развитию официальной экономики, чем препятствуют ему. Выделяют три позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве: экономическая смазка (сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре путем переливов ресурсов между легальным и теневым бизнесом); социальный амортизатор (гашение нежелательных социальных издержек (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих, уменьшая тем самым социальную напряженность); встроенный стабилизатор — теневая экономика подпитывает легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, ”отмытые” преступные капиталы облагаются налогом и т.д.).

Борьбу с теневой экономикой государство должно вести не против субъектов теневых отношений, а против причин появления данных субъектов, т.е. необходимо реформировать систему экономических отношений. Эффективное регулирование государством рыночных отношений означает создание иных, не командно - административных отношений, а экономических условий жизнедеятельности, проведение экономических реформ: создание стабильной налоговой системы, базирующейся на твердой ставке налогов, без учета уровня рентабельности; создание условий для выведения из подполья всех видов общественно полезной хозяйственной деятельности по производству благ и услуг; законодательное обеспечение гарантии индивидуально - трудовой формы собственности с обязательным механизмом материально - технического обеспечения индивидуальной трудовой деятельности; создание эффективно действующей финансово - контрольной и правоохранительной систем.

Будучи во многом порождением провалов официальной экономики, рост теневого сектора еще сильнее их обостряет. Выйти из этого круга очень трудно, поэтому правительства всех стран стремятся сдерживать масштабы теневой экономики

Список использованной литературы:

1. Матвеев А. Теневая экономика России [Текст] / А. Матвеев. – М.: Экономика и жизнь, 2003. – 89 с.

2. Ореховский П. Статистические показатели и теневая экономика [Текст] / П. Ореховский. – М.:РЭЖ, 2006. – 68 с.

3. Пономарев П. Теневой лик банковской тайны [Текст] / П. Пономарев. – М.: Экономика и жизнь, 2001. – 103 с.

© Е. Н. Серебрякова, 2016

УДК 339

Сидько М.Н.
Николаева Татьяна Вячеславовна
Студентки группы 2416
Научный руководитель: Помаскина О.В.
к.э.н., доцент кафедры управления рисками,
страхования и ценных бумаг
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ОБЗОР РЫНКА ИНОСТРАННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ САНКТ - ПЕТЕРБУРГСКОЙ БИРЖИ

Аннотация: в статье представлен обзор рынка иностранных ценных бумаг Санкт - Петербургской биржи

Ключевые слова: Санкт - Петербургская биржа, эмитенты, иностранные акции, листинг, организованные торги, инвесторы

В ноябре 2014 года Санкт - Петербургская биржа объявила о старте торгов иностранными ценными бумагами. За прошедшие два года проявились первые успехи торговой площадки: количество обращающихся акций иностранных эмитентов выросло с 55 до 496 наименований, среди которых MasterCard Incorporated, Oracle Corporation, Apple Inc., Facebook Inc. и другие не менее известные компании. Такой активный рост числа корпораций мирового уровня, акции которых обращаются на Санкт - Петербургской бирже, связан прежде всего с легкостью выхода на данную площадку. Согласно ФЗ «О рынке ценных бумаг», ценные бумаги иностранных эмитентов могут быть включены в список при соблюдении раскрытия информации об их корпоративных событиях [1]. Петербургская биржа не только подписана на рассылку отчетности иностранных компаний, но и осуществляет перевод и публикацию всей необходимой информации на официальном сайте.

Кроме того, на бирже обращаются американские депозитарные расписки и облигации иностранных эмитентов. Закон «Об организованных торгах» от 21.11.2011 № 325 - ФЗ регулирует отношения, возникающие на организованных торгах, устанавливает требования к организаторам и участникам торгов [2, с. 98]. Санкт - Петербургская биржа, на текущий момент, ценные бумаги иностранных эмитентов включает в некотировальную часть списка обращающихся на данной площадке бумаг, так как согласно правилам листинга (делистинга) биржи, бумаги с повышенным уровнем инвестиционного риска и (или) являющиеся ценными бумагами высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики, следует относить именно к данной части списка [3].

Стоит отдельно отметить порядок торгов ценными бумагами иностранных эмитентов на Санкт - Петербургской бирже. Сделки по иностранным ценным бумагам заключаются в рамках российского правового поля и рассчитываются в долларах США. Акции хранятся в российском депозитарии (РДЦ) с возможностью перевода в любые депозитарии мира. При этом поставка бумаг происходит через цепочку счетов - депо: Euroclear / DTCC (через Citi) — ВТБ — РДЦ.

Доступ к торгам на Санкт - Петербургской бирже на сегодняшний день обеспечивают 14 брокеров, среди которых Ай Ти Инвест, Открытие, ЦЕРИХ, КИТ Финанс, АЛОР, ФИНАМ и другие. Таким образом, частные инвесторы, заинтересованные в совершении сделок с акциями глобальных компаний, имеют широкий выбор при заключении договора на брокерское обслуживание. В целях повышения ликвидности сегмента акций глобальных компанией на бирже осуществляют деятельность маркет - мейкеры, поддерживающие двухсторонние котировки, что приводит к существенному росту объема котировок и сужению спредов, в том числе и в утренние часы, когда американские биржевые рынки еще закрыты (торги на рынке иностранных ценных бумаг Санкт - Петербургской биржи происходят с 10:00 до 23:00 по московскому времени).

Стоит отметить, что Санкт - Петербургская биржа выделяет рынок иностранных ценных бумаг как приоритетное направление своей деятельности, постоянно совершенствуя данный сегмент. Например, стремится повышать уровень доступности финансовой информации для российских инвесторов. В 2015 году Биржей был подготовлен новый сервис по трансляции рыночной информации по рынку акций глобальных компаний для информационных агентств. Благодаря этому котировки акций глобальных компаний, торгующихся на Бирже, стали доступны в терминалах «АЭИ ПРАЙМ - ТАСС» и «МФД - ИнфоЦентр». Также с 2015 года рыночная информация публикуется на вебсайтах участников торгов и партнеров, информационных и аналитических агентств (как с задержкой, так и в формате онлайн). На текущий момент на бирже зарегистрировано уже более 50 тысяч торговых счетов и их число продолжает увеличиваться.

В течение первого календарного года функционирования рынка ценных бумаг иностранных эмитентов Бирже удалось добиться существенного роста объема торгов (данные представлены в таблице 1). В 2015 году среднемесячный оборот в сегменте акций глобальных компаний составлял около 13 миллионов долларов США. В декабре объем торгов достиг рекордного значения в 40,3 миллиона долларов США.

Таблица 1. Динамика объема торгов акциями иностранных компаний на Санкт - Петербургской бирже в 2015 году

Месяц	Кол - во сделок	Объем торгов, шт.	Объем торгов, USD
Январь	1478	25643	2533712
Февраль	3311	146980	14414079
Март	2137	37611	2779253
Апрель	3902	116323	8950049
Май	3177	212929	12369059
Июнь	4372	81442	5618870
Июль	4657	311349	13078314
Август	5278	208597	10841314
Сентябрь	6196	152261	9073800
Октябрь	7340	277011	15639525

Ноябрь	14417	282238	18908447
Декабрь	19884	571458	40346222
Итого	76149	2423842	154552645

Интересным фактом является то, что из общего объема сделок по акциям иностранных компаний, лидирующие позиции занимают и в 2014 году, в 2015 году акции компаний Apple Inc., Facebook Inc. и Microsoft Corporation, в совокупности на акции топ - 5 компаний приходится 50 % всех сделок.

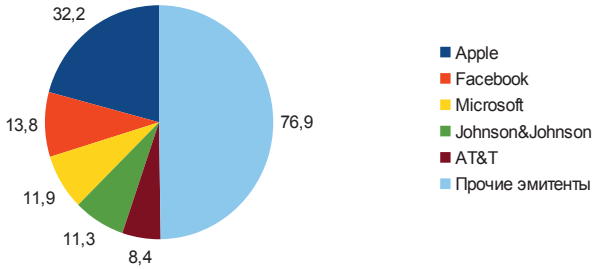


Рисунок 2. Объем сделок по акциям лидирующих иностранных компаний

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок иностранных ценных бумаг Санкт - Петербургской биржи является достаточно перспективным. Для российских инвесторов он имеет ряд преимуществ перед иностранными рынками, среди которых можно выделить: низкий порог входа, который ограничен минимальной суммой для открытие счета у брокера (от 0 до 30 000 руб. в зависимости от брокера); не требуется знать английский язык, так как с российским брокером все общение на русском языке; более низкие издержки и комиссии за торговлю по сравнению с американскими брокерами; не нужно подавать налоговую декларацию, российский брокер является налоговым агентом и выплачивает налог на доходы физических лиц - 13 % [4]. Тем не менее, существует и ряд недостатков, таких как: высокий налог на дивиденды по иностранным акциям - 30 %; переоценка прибыли в рубли, из - за чего можно столкнуться с необходимостью уплаты НДФЛ, не получив при этом реальной прибыли.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39 - ФЗ (действующая редакция, 2016) / Правовой сайт КонсультантПлюс. URL: http: // www.consultant.ru / cons / cgi / online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200969&rnd=235642.1332622930&from=166224 - 0#0 (дата обращения 18.11.16).

2. Помаскина О. В. Государственное регулирование российского фондового рынка в современных условиях. - Актуальные проблемы развития общества: правовые, экономические и социальные аспекты: Сборник научных статей. - Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2014. - С. 97 - 99.

3. Официальный сайт ПАО «Санкт – Петербургская биржа». URL: www.spbexchange.ru (дата обращения 18.11.16)
4. Официальный сайт "РосБизнесКонсалтинг". URL: www.rbc.ru (дата обращения 18.11.16).

© Сидько М.Н., Николаева Т.В., 2016 г.

УДК 338

Сиротеева Ю.Д., Е.В Романенко
Студентка 3 курса, Ассистент кафедры "Финансы и кредит"
Ульяновского государского технического университета
Г. Ульяновск, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Риск в той либо иной степени постоянно сопровождает любую деятельность человека. Он является постоянным спутником экономической деятельности человека, оказывая порой решающее воздействие на ее конечный результат.

Даже в самой оптимальной экономической конъюнктуре для каждого предприятия всегда есть возможность наступления кризисных хозяйственных явлений. Эта вероятность ассоциируется с риском. Риск свойственен любой сфере хозяйственной деятельности человека, что обусловлено обилием причин и условий, влияющих на определенный положительный исход в результате принимаемых людьми конкретных решений.

Как известно, риск является неоднозначной категорией. Существует огромное количество мнений по поводу понятия «риск», а также его сущности и природы возникновения.

Понятие «риск» неразрывно связано с жизнедеятельностью человека, данному понятию наверняка столько же лет, сколько и существованию цивилизации. Риск появляется тогда, когда становится невозможно точно определить наступление того или иного события, которое может не зависеть от желаний, предпочтений и действий субъекта.

Стоит отметить, что риски являются неотъемлемой составляющей бизнеса. Каждая фирма, неважно большая или маленькая, должна осуществлять управление рисками для создания стоимости товара. В современных условиях российской экономики умение правильного оценивания возникающих рисков, а также эффективное управление ими приобретает особое значение.

Риск – многоаспектное явление, многогранная категория, которая трактуется каждым автором по - своему.

В общем случае под риском понимают «возможность наступления неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери»[3,с.87].

В Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предпринимательство определено как «инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли» [1]. Исходя из

данного определения, можно утверждать, что осуществление предпринимательской деятельности в любом виде связано с риском, и это установлено на законодательном уровне.

Н. П. Любушин, определяет риск как, вероятность того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал [5,с.284].

Ученый экономист Ю. М. Бахрамов рассматривает понятие риск как агрегированная вероятностная категория. Риск определяют как вероятность недополучения прибыли по сравнению с прогнозируемым вариантом или возникновения убытков[2,с.131].

Как утверждает профессор Лукасевич И. Я. в своем труде «риск в предпринимательской деятельности — это вероятность (угроза) потери предпринимателем части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности» [4,с.114].

Риск может ассоциироваться с некоторым уровнем финансовых потерь, выражающихся:

- в возможности не достичь поставленных целей;
- в неопределённости прогнозируемых результатов;
- в субъективности оценок [2,с.131].

В нашей отечественной экономической науке проблеме риска, к сожалению, отводилось значительно меньше внимания. В 20 - х гг. прошлого века принят ряд законодательных нормативных актов, учитывающих наличие в России производственно - хозяйственного риска. Но по мере утверждения административно - командной системы происходило полное истребление реального предпринимательства, и уже в середине 30 - х гг. к категории "риск" был привешен ярлык - буржуазная, капиталистическая. Это объясняется тем, что в условиях командно - административной системы хозяйства экономическая конъюнктура определялась "сверху" в приказном порядке в виде набора норм и определенных правил, разрабатываемых экономистами на основе постулатов теории марксистско - ленинского толка, для которой риск не мог быть предметом экономического анализа.

Проведение ряда экономических реформ в РФ вызвало интерес к проблемам, связанных с рассмотрением риска в хозяйственной деятельности. Сама концепция риска в процессе становления рыночных отношений не только получила свое дальнейшее развитие, но стала фактически еще и востребованной.

Также важно отметить и тот факт, что опыт развития всех стран указывает на то, что пренебрежение либо недооценка экономического риска при разработке стратегии и тактики экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно - технического прогресса, обрекает всю хозяйственную систему на стагнацию.

Список использованной литературы:

1. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности».
2. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. — СПб.: Издательство «Лань», 2012. — 736с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т.1. — К.: Ника - Центр, Эльга, 2012. — 592с.

4. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент:Учебник.— М.:Эксмо,2013. - 768с.
5. Любушин Н. П. Теория экономического анализа: Учебно - методический комплекс. — М.: Экономистъ, 2012. — 480с.

© Сиротеева Ю.Д., Романенко Е.В. 2016

УДК 336

Сиротеева Ю.Д. Студентка 3 курса УлГТУ. г. Ульяновск.
Мамедова А.Д. Студентка 3 курса УлГТУ.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Электронные платежные системы дают возможность максимально упростить и ускорить финансовые операции (транзакции) между покупателем и продавцом. Помимо этого, они способствуют стремительному развитию электронной коммерции, так как позволяют совершать сделки практически мгновенно. Важным недостатком и основным препятствием для дальнейшего развития электронных платежных систем и сервисов остается недоверие большинства пользователей Интернета к электронным деньгам [1,с.41].

В настоящий момент электронные платежные системы чаще используются для оплаты товаров и услуг (в том числе мобильной связи, товаров в Интернет - магазинах, покупки ж / д и авиабилетов, онлайн - игр), денежных переводов (person to person, оплата труда фрилансеров и т.д.). В России распространены оплаты банковскими картами (кредитными и дебетовыми картами), электронными деньгами и SMS - платежами, популярной стала и оплата с помощью предоплаченных виртуальных дебетовых карт VISA или MasterCard. Новой и еще пока пребывающей на этапе тестирования является система оплаты на основе NFC - технологии, которая позволяет расплачиваться в магазинах или транспорте, поднося к считывающему устройству мобильный телефон.

В ходе исследования, проведенного компанией AnalyticResearchGroup, удалось выяснить, количество платежей, осуществляемых при помощи банковских карт, неуклонно растет.

За последние 6 лет наблюдается устойчивая тенденция роста доли платежей, совершенных при помощи Интернета. Совокупный объем интернет - платежей физлиц за 2015 год вырос менее чем на 1 % и составил 1,7 трлн рублей, в то время как с 2010 по 2014 год средние темпы прироста составляли 44 % . Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) опубликовал итоги своего исследования функциональности систем интернет - банкинга. Причиной слабой динамики является общее снижение на 9 % объемов операций физических лиц в 2015 году – это реакция клиентов банков на шоки, связанные с девальвацией национальной валюты и снижением реального дохода. Количество интернет - платежей физических лиц за 2015 год упало на 5 % , до 88 млн единиц. Уменьшению количества операций отчасти способствовало структурное изменение рынка: по итогам 2015 года доля количества платежей, совершенных через интернет, упала с 40 до 35 % . Число платежей, совершенных клиентами посредством СМС - сообщений, выросло более чем в три раза, а их доля в общем количестве транзакций физлиц за год увеличилась с 2 до 5

% . Клиенты банков стали чаще использовать СМС - банкинг вместо классического интернет - банкинга для переводов и оплаты услуг на небольшие суммы. Причина – активная работа банков и операторов сотовой связи по проведению ряда операций, осуществляемых через СМС - сообщения. По оценкам RAEX (Эксперт РА), в 2016 году объем онлайн - платежей покажет скромный прирост на уровне 6–9 % за счет работы банков по автоматизации части клиентских операций и роста доли активных пользователей.

Виды электронных денег можно классифицировать по их потребительским качествам, не акцентируя внимание на технических и технологических аспектах их функционирования. Электронные деньги по носителю разделяют на два вида: на базе карт (card - based) и на базе сетей (network - based).

Определение на «базе карт» считается условным, так как роль смарт - карты может выполнять другой носитель информации, например, специальный брелок, флэш - карта или другой любой носитель. В отличие от обычной банковской карты, смарт - карта содержит «электронную наличность» непосредственно в собственной памяти, что позволяет осуществлять расчеты в режиме офлайн, без необходимости авторизации в платежной системе[2,с.115].

Расчеты электронными деньгами на базе сетей могут осуществляться с использованием пластиковых карт, специальных компьютерных программ или непосредственно через веб - сайт платежной системы. Совершение платежей в централизованных платежных системах происходит путем внесения изменений в базу данных централизованным регулятором. Таким образом, осуществление расчетов возможно только при непосредственной авторизации в платежной системе[2,с.116].

Общим для понятий сетевых электронных денег и интернет - банкинга является использование телекоммуникационных сетей для проведения платежей. Заметим, что передача распоряжения на перевод средств от клиента банку по телекоммуникационным каналам связи не является законченной финансовой операцией. Это всего лишь способ довести до банка информацию. Далее следует перевод денежных средств с использованием системы безналичных расчетов либо внутри коммерческого банка, либо посредством расчетной сети Банка России на счет другой кредитной организации.

В связи с этим, основным отличительным признаком сетевых электронных денег является их существование только в неспециализированных телекоммуникационных сетях, когда информация передается клиентом в системе другому клиенту, посредством отражения соответствующих записей в электронных кошельках. Ввиду этого электронные деньги имеют следующие функциональные особенности:

- небольшие суммы;
- короткий жизненный цикл, целевое использование;
- недепозитный характер (проценты по ним не начисляются);
- гибкую функциональность (отложенные платежи, платежи с протекцией);
- оператор нейтрален по отношению к другим банкам;
- большое количество партнеров, корреспондентов, агентов и магазинов;
- высокий технологический уровень и гибкость;
- постоянное развитие моделей (например, мобильные интерфейсы).

Деятельность операторов сетевых электронных денег в настоящий момент регулируется на основе общих принципов гражданского права, вследствие чего используется широкий диапазон договорных схем зачастую с неопределенными правовыми последствиями для участников. В частности, существуют 2 основные схемы построения системы [3,с.80]. Одни системы действуют строго по агентской схеме (например, Яндекс. Деньги), в рамках которой система берет на себя функцию передачи платежа от покупателя товаров и услуг поставщику (правовой основой операций являются положения гл. 52 ГК РФ); другие системы привлекают кредитные организации для эмиссии инструментов, посредством которых осуществляются расчеты между клиентами (так, система «Webmoney Transfer)) использует в качестве инструмента расчета в рублях электронные чеки на предъявителя - гл. 46 ГК РФ).

На основании выше изложенного можно предположить, что в дальнейшем системы электронных денег продолжат свое активное развитие. Электронные деньги являются перспективным платежным инструментом, потенциал которого еще предстоит раскрыть.

Список использованной литературы:

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник под ред. Жукова В.Ф., 4 - е изд. М.: ЮНИТИ 2012. С. 783
2. Мусалаева С.А. Электронные деньги и платежные системы // Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (36). С. 208.
3. Хандруев А., Чумаченко А. Электронный кошелек // Прямые инвестиции. 2013. № 1. С. 257.

© Мамедова А.Д.,Сиротеева Ю.Д. 2016

УДК 336

В.Е.Скударнова
студентка 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «НГУЭУ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМОСТИ МОДЕЛИ Р. ЛИСА ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Банкротство есть следствие падения финансовой устойчивости компании, ошибок в управлении ею, конкурентной борьбы на рынке.

В соответствии с ФЗ от 26 октября 2002 г. № 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (действующая редакция, 2016) юридическое лицо признается банкротом, если оно не способно удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность об уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Банкротство – неотъемлемая часть рыночной экономики, и множество хозяйствующих субъектов на сегодняшний день сталкиваются с данным явлением как в добровольном порядке, объявляя себя банкротами, так и в принудительном, по решению арбитражного суда.

В таблице 1 приведены данные о количестве компаний - банкротов среди прекративших свою деятельность хозяйствующих субъектов. По ним можно сделать выводы о состоянии российской экономики с точки зрения ее кризисных явлений.

Таблица 2 – Данные о коммерческих организациях, прекративших свою деятельность за 2014 - 2015 гг [2].

Показатель	2014 год	Удельный вес, %	2015 год	Удельный вес, %
Коммерческие организации, прекратившие деятельность:				
– всего	3 545 644	100,00	3 864 267	100,00
– в том числе в порядке банкротства	203 843	5,75	213 964	5,55

Согласно данным, представленным в таблице, удельный вес компаний - банкротов среди юридических лиц, прекративших свою деятельность в 2015 году, составил 5,55 % . Практически такой же процент банкротов приходится и на 2014 год – 5,75 % .

Банкротство можно рассматривать как способ «освобождения» экономики от убыточных компаний, тормозящих ее развитие. Но в целом это есть негативное экономическое явление, влекущее за собой немало последствий, таких как массовые сокращения сотрудников (что может привести к увеличению безработицы), снижение налоговых платежей, осложнение экономической деятельности кредиторов, в связи с их материальными потерями [4,5,6].

Любая компания, ведя экономическую деятельность, будет подвержена влиянию внешней среды. Сильная конкуренция, а где - то даже монополизация рынка может ослабить компанию, приведя к финансовым трудностям. Но организация, нацеленная на долгосрочную перспективу развития, должна регулярно проводить грамотный анализ финансового состояния, который позволит выявить недостатки управления, просчитать ряд показателей, характеризующих ее финансовую устойчивость, определить вероятность банкротства и поддерживать ее на низком уровне. При прогнозировании банкротства из множества показателей важно выбрать ключевые, оказывающие наибольшее влияние на вероятность банкротства [3].

Существуют различные модели прогнозирования банкротства, которые учитывают очень разнообразные факторы. Наиболее известными моделями

прогнозирования несостоятельности организаций являются модели Альтмана, Таффлера, Лиса, Честера, Бивера и др.

Данные модели разработаны за рубежом и эффективно там используются. Разносторонность и многочисленность методов оценки вероятности банкротства создают проблему адаптации данных моделей к российской практике. Чтобы получить для наших компаний эффективный и безошибочный прогноз банкротства, нужно учитывать специфику российской экономики, фискальной политики, а также стандарты бухгалтерской отчетности.

Определенный интерес для целей данного исследования представляет модель прогнозирования вероятности банкротства Лиса. В 1972 году экономист Р.Лис (Lis R.) разработал для предприятий Великобритании следующую модель:

$Z = 0{,}063X1 + 0{,}092X2 + 0{,}057X3 + 0{,}0014X4$, (1)

где X1 – оборотный капитал / сумма активов;

X2 – прибыль от реализации / сумма активов;

X3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X4 – собственный капитал / заемный капитал.

Контрольное значение расчетного показателя Z – 0,037. В случае если $Z < 0{,}037$ – вероятность банкротства компании высокая, если $Z > 0{,}037$ – вероятность банкротства невелика.

Выдвинем гипотезу о том, что модель прогнозирования вероятности банкротства Лиса применима к российским компаниям.

Для проверки выдвинутой в работе гипотезы об адаптивности модели Лиса на основании данных сайта Rusbonds.ru были сформированы две выборки, состоящие из 151 компаний, признанных дефолтами и 430 компаний, не являющихся дефолтами соответственно. Из обеих выборок были исключены организации финансового сектора и организации, не имеющие полных отчетных данных, необходимых для расчета показателей рассматриваемой модели. Таким образом, в исследовательскую выборку вошло 80 компаний - дефолтов и 288 компаний, не являющихся дефолтами.

На основе выбранных данных был произведен расчет соответствующих коэффициентов и показателя Z. При соблюдении условий о том, что среди компаний - дефолтов модель должна показать не менее 80 % банкротов, а среди компаний не дефолтов – не более 20 % банкротов, модель можно считать адаптивной. Полученные результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 3 – Анализ показателей модели Лиса

Показатель	Компании - дефолты	Удельный вес, %	Финансово - здоровые компании	Удельный вес, %
Общее число компаний в выборке	80	100,00	288	100,00
Компании с высокой вероятностью банкротства ($Z < 0{,}037$)	61	76,25	222	77,08

Компании с невысокой вероятностью банкротства (Z > 0,037)	19	23,75	66	22,92

В ходе расчетов было выяснено, что среди компаний - дефолтов модель Лиса показала 76,25 % банкротов, что можно считать хорошим результатом качества прогноза. Среди финансово - здоровых компаний модель Лиса показала 77,08 % банкротов, что показывает низкое качество прогноза. Наличие такого высокого процента компаний с высокой вероятностью банкротства среди компаний не дефолтов можно объяснить тем, что их руководители, стремясь уклониться от обязательств, манипулируют финансовой отчетностью. Кроме этого компании, которые не потерпели дефолта, но по модели Лиса имеют высокую вероятность банкротства, возможно в ближайшей перспективе будут объявлены банкротом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что выдвинутая нами гипотеза об адаптивности модели Лиса к российским компаниям не подтвердилась. Для того чтобы эта модель в дальнейшем была применима для оценки вероятности банкротства российских компаний, возможно, следует провести дополнительные исследования по уточнению финансовых коэффициентов, предложенных Лисом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вагайцева В.П. Применяемость модели Э. Альтмана для определения банкротства малых и средних российских компаний // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 ноября 2016 г., г. Екатеринбург). В 6 ч. Ч.1 / – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С.78 - 81.
2. Журнал «Вестник государственной регистрации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.vestnik - gosreg.ru / .
3. Москалева Е. Г. Анализ зарубежного опыта прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в российской практике // Системное управление. – 2013. – №3(20). – С. 29 - 40.
4. Никифоров Б. Д. Агрегирование как метод макроэкономического анализа // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 августа 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч.1 / – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 111 - 113.
5. Никифоров Б. Д. Коэффициент Альтмана и его экономическое значение // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 августа 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч.1 / – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 113 - 116.
6. Никифоров Б. Д. Прогнозный анализ: сущность, цели, задачи и значение // Наука третьего тысячелетия: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 января 2016 г., г. Курган). / в 4 ч. Ч.1 – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 116 - 118.
7. Облигации в России – Rusbonds [Электронный ресурс]: группа Интерфакс – Режим доступа: http: // rusbonds.ru / .

© В.Е.Скударнова, 2016

УДК 332

А. С. Слесарева
Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

В докладе рассматриваются проблемы агропромышленного комплекса в России. В масштабах всей страны необходимым решением было бы, рассмотреть вопрос инвестирования АПК, это поможет ослабить насущные проблемы, а также поможет в реализации предпосылок для его осуществления.

Проблема агропромышленного комплекса России, в настоящее время является актуальной темой, так как проведенное исследование показало, что необходимо развивать региональные АПК, ведь именно сельское хозяйство относится к неотъемлемой основе агропромышленного комплекса государства.

Агропромышленный комплекс России относится к крупному народнохозяйственному комплексу. Данный комплекс образовывался как единый целый в середине 70 - х годов, при создании материально - технических, научно - технических и социально - экономических предпосылок для соединения различных отраслей в единый комплекс. У агропромышленного комплекса существует 4 сферы деятельности:

- сельское хозяйство;
- существуют специальные службы и отрасли, которые обеспечивают сельское хозяйство способами производства и материальными ресурсами;
- имеются отрасли, которые занимаются обработкой сельскохозяйственного сырья;
- используется инфраструктурный блок.

Из - за ошибок в аграрной политике, различными специфическими отраслевыми проблемами, которые приводят к усугублению положения, а также рядом проблем в секторе экономики, общие социально - экономические кризисы в стране, приводят агропродовольственный комплекс России, на данный момент к кризису. Сокращение производственно - технических потенциалов, произошло из - за низкой рентабельности в большей мере в сельском хозяйстве, нежели в других отраслях.

Актуальной проблемой является деградация земель. На сегодняшний день около 30 млн.га выведено из сельскохозяйственного оборота. Внесение питательных веществ с удобрениями в 4 раза меньше, чем их вынос из почвы.

К серьезной проблеме относится тяжелое финансовое положение сельского хозяйства, которое можно охарактеризовать: недостатком своих оборотов; высокого кредиторского долга, невысоких денежных поступлений от разработки продукции из - за низкого уровня цен на нее и ограничения сбыта.

Неразвитость аграрных рынков, неестественное ограничение цен администрациями регионов, недостаток эффективных систем их управления, существование межрегиональных торговых барьеров, все это мешает нормальному функционированию агропромышленного комплекса.

Негативное воздействие на экономику аграрного производства оказывают проблемы развития сельской местности, относящиеся не только к социальным. Трудность данной проблемы в том, что в сельской местности, помимо сельскохозяйственной деятельности, оказывается, что не существует других источников дохода.

Имеются также во многих регионах России преодоление негативных процессов, которые мешают серьезным проблемам демографического и кадрового потенциала, недостаток профессионалов и управленцев, нехватка навыков у менеджмента, консультаций и организации в работе по созданию и деятельности новых рыночных структур.

Таким образом, в масштабах всей страны правильно было бы решить вопрос инвестирования АПК, с помощью него, существенно ослабятся серьезные проблемы, а также поможет в создании предпосылок для его реализации. Владея природными, производственными и научными потенциалами, Россия имеет все шансы обеспечить кроме внутренних потребностей собственного агропромышленного комплекса, также может поставлять данную продукцию на рынки стран ближнего и дальнего зарубежья.

Список литературы

1. Абалакина, Т.В. Механизм обоснования стратегии развития регионального агропромышленного комплекса: монография / Т. В. Абалакина, А. А. Абалакин. — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 117 с.
2. Н.Ю. Сухина, Н.В. Седых. Стратегическое обеспечение эффективности развития предприятий сахарной промышленности в условиях рыночной интеграции. Краснодар, 2008.
3. Петькова Д.Ю., Седых Н.В.Совершенствование управленческого анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации // Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 26 частях. 2013. С. 129 - 130.
4. Сухина Н.Ю. Экономический механизм интенсификации производства перерабатывающих предприятий (на примере сахарной промышленности): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ленинград, 1990
5. Сухина Н.Ю., Седых Н.В. Основные тенденции развития интеграционных процессов в АПК // депонированная рукопись № 77 - В2007 29.01.2007

© А.С. Слесарева, 2016

УДК 3336.74

Е.В. Снегирева
Старший преподаватель
Кафедры «Финансы и кредит»
Сочинского института Российского
университета дружбы народов
г. Сочи, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ, ИХ ФУНКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Сегодняшний мир трудно, более четче – просто невозможно представить без денег. С их применением неразрывно собраны все успехи цивилизации и мировых поколений. Деньги сформировали общество таким, каким мы можем наблюдать его сейчас, с положительными моментами и непреодолимыми противоречиями. Деньги имеют особое место в экономике любого государства, выступают обязательным значимым элементом рынка, грамотное регулирование и организация которого с позиции общества и государства без денег

нереальна. Именно благодаря деньгам и их функциям человечество может позволить себе приобрести требуемый ему продукт из любой точки планеты, представить на мнение «публики» то, что произвел, находясь хоть на Южном полюсе.

В сегодняшний век информационных технологий первое и главное направление, где Интернет – базовый помощник – именно бизнес. Прогресс в информационных технологиях определил возможным появление современных платежных систем, использующих последние технологические достижения и позволяющих осуществлять банковские платежи, не выходя из дома, расплачиваться в магазине пластиковой карточкой и приобретать товары через Интернет. С развитием современных электронных систем связано возникновение так называемых «электронных» или «цифровых денег».

В Интернете есть практически все, что может быть полезным для людей. Продукция, услуги, товары, возможность самовыражения, общение, игры и т.д. Естественно, за часть предлагаемых к потреблению услуг требуется платить. Соответственно, чем проще и понятнее будет сама система осуществления платежей, тем лучше.

Необходимость создания данного типа платежной системы появилась у значительного числа пользователей, а именно продавцов и покупателей услуг. И поэтому были придуманы электронные деньги, главной задачей которых, независимо от вида - формирование универсальной платежной среды, направляющих и совмещающих интересы продавцов и покупателей товаров, работ, продукции и услуг. А, вытекающая цель электронной наличности – увеличить экономическую эффективность любой отрасли в целом, где происходит операции купли - продажи.

Сам механизм электронных денег своеобразен и прост, что дает возможность, не выходя из дома, сидя за компьютером, имея любое устройство с выходом в Интернет, заключать сделки, оплачивать товары, осуществлять непосредственно коммерческую деятельность. Электронные деньги имеют значительное сходство с электронными платежными картами, где пользователь имеет не карту и пин - код, а собственный уникальный логин и пароль, которые помогают ему совершать денежные операции безопасно и быстро. Также в любой момент времени возможно вывести деньги из сети или ввести их в сеть наличными, через банк, почтовым переводом, кредитной картой и т.п.

В 2014 г. российская экономика подверглась воздействию ряда агрессивных внешних факторов, связанных с усилением геополитической напряженности, ухудшением внешнеторговых условий, а также введением США и Евросоюзом санкций, ограничивающих доступ российским банкам к международным рынкам капитала. Для банковского сектора мощными эффектами от ухудшения внешней конъюнктуры оказались девальвация национальной валюты, массовый отток рублевых вкладов населения в пользу валютных депозитов в госбанках и покупки иностранной валюты, а также существенное снижение кредитного качества заемщиков. Эти факторы внесли дисбаланс в сектор и спровоцировали системный кризис в 2015 г.

Благодаря своевременным мерам монетарных властей российский банковский сектор после жесткого удара начал постепенно адаптироваться к изменившимся макроэкономическим условиям. Основными стабилизирующими факторами стали: приток государственной ликвидности, насыщение ресурсами, привлеченными в период повышенных ставок, а также снижение ключевой ставки Банка России с 17 % до 11 % ,

несмотря на высокую инфляцию (свыше 15 %). Однако банковский сектор продолжает демонстрировать смешанные результаты.

Таким образом, учитывая, что электронные деньги такой же элемент ликвидности, что и наличные активы, то функционирование формирующегося и развивающегося рынка электронных платежных средств в период нестабильности весьма важный и интересный вопрос.

Значительное число исследователей - экономистов считают, что деньги выполняют набор базовых следующих функций: средства платежа, соизмерения (меры) стоимости, средства обращения, средства аккумуляции и тезаврирования (накопления) и мировых денег.

Таким образом, требуется оценить исполнение данных функций именно электронными деньгами [5, с.49].

1. Первичная функция денег в виде меры стоимости. В стандартном выполнении денег их функций выступает в виде всеобщего соизмерителя, эквивалента, который оценивает стоимость продукта с помощью механизма ценообразования. Но с применением электронных денег пропадает сама внутренняя цена денег материальных, следовательно, электронные деньги действуют как масштаб цен, а не соизмеритель стоимости.

2. Использование функции денег средством обращения. В данной форме деньги обосновывают само движение продукции, товаров и услуг и дают определенную возможность ликвидировать временные и пространственные ограничения, которые могут индивидуально появиться при обменных операциях товара на товар. Электронные деньги естественно также реализуют эту функцию, находясь в обращении между получателями, самими эмитентами, конечными плательщиками.

3. Функция денег в виде средства платежа. При реализации деньгами функциональной особенности средства платежа нет встречного движения денег и товаров. Их формирует какое - то долговое обязательство, при погашении которого сами деньги и реализуют данную функцию. Осуществление деньгами вышеназванного, с одной стороны, исполняется клирингом, когда непосредственно денежные обязательства учитываются без применения денег. С другой стороны, сам клиринг невозможен без применения отсрочек платежа, а значит без реализации деньгами данной функции.

Электронные деньги реализуя эту функцию проявляют характерные им свойства в виде безопасности, по отношению к «пластику» и депозитными активами) и универсальностью в виде способности применения их в Интернет - сети в сравнении с наличными активами.

4. Деньги как тезавратор стоимости обнуляет возможностью постоянного непрерывного их движения в денежном обороте (определенная часть денежных активов трансформируется на банковских счетах, часть аккумулируется у физических лиц, определенная доля в кассах юридических лиц). Кроме того, реализация функции сбережения позволяет возникнуть такому явлению, как депозитный мультипликатор.

Осуществление электронными деньгами непосредственно функции средства аккумуляции и тезаврации сокровищ предполагает, что они не исчезают после реализации продукции, работ, услуг и гарантируют покупательную способность в дальнейшем.

5. При выполнении функции мировых денег активы обсуживают наднациональные международные финансовые и торговые отношения, которые могут формироваться как на уровне государства и его органов, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Деньги в данной функции представлены в безналичном виде. Они не применяются в расчетах между государствами, но их использование позволяет проводить расчеты не только на территории государства, к которому относится эмитент, но и за его пределами.

Данное применение осуществляется с набором ограничений, связанные с степенью покрытия применяемой сети или работой с прочими носителем информации.

Электронные деньги имеют потенциал для того, чтобы выполнять функцию мировых денег. Так, В.В. Жириновский отмечает, что существует «два принципиальных отличия электронных денег от всех иных форм денег» … «золотые деньги были национальными по форме и международными, мировыми, по сущности. Бумажные деньги уже чисто национальны. Но некоторые национальные деньги играют роль международных. Электронные деньги могут быть только мировыми и по форме и по существу» [1, с.68].

Для оценки функций денег немаловажное значение занимает обоснование базовых форм денег, а именно символических и полноценных. Полноценными признаются деньги - активы, стоимость которых равна обозначенной на них стоимости или по - другому номиналу. К символическим или неполноценным относят те, стоимость которых ниже их номинала, а именно кредитные деньги или бумажные деньги, которые не разменные на золото.

В ходе поступательного движения человечества активизировалась трансформация форм денег друг в друга, чаще в неполноценные активы. Одновременно происходит процесс дематериализации денег в виде преимущественного применения их, не имеющих материально осязаемой формы. Данный процесс идет постепенно. Например, до к. 19 в. большинство стран практиковали наличные денежные расчеты, однако к 20 в. их доля в расчетах снизилась до несущественных процентов.

Понятие электронных денег выступает дискуссионной темой. Часть исследователей определяют их в виде безналичных денег, другие, обозначают их вариацией наличных, а третьи, относят их к обоим данным видам.

Сторонники «наличной» позиции обозначают электронный заменитель наличных денег ка файл, записанного на носитель (смарт - карту или жесткий диск компьютера). «Чеканка» файла как «электронных купюр», передача и получение по каналам связи и защита данных (т.е. «денег») осуществляется с помощью программных продуктов. Файл включает специфические данные о купюре: дату выпуска, серийный номер, номинал, наименование эмитента. Данный файл защищен криптографическим протоколом и заверяется электронной подписью эмитента [2, с.85].

Наиболее удобно, по мнению автора, считать электронные деньги формой кредитных денег (рис. 1.).

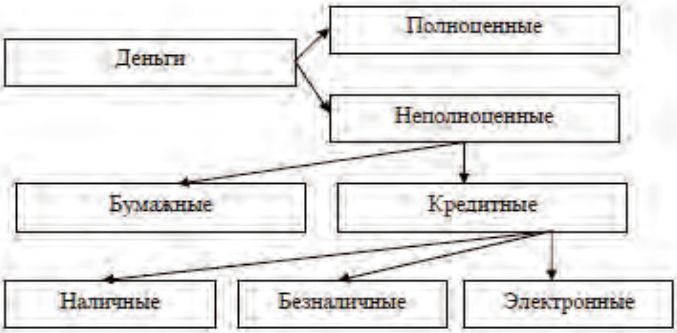


Рис. 1. Место электронных денег в структуре денежных средств

Электронные деньги представляют развивающийся вид кредитных, до времени не функционирующая самостоятельно без взаимосвязи с безналичным или наличным оборотом.

Следовательно, базируясь на исследованных особенностях, можно определить сущность электронных денег в виде денежная стоимости в электронной форме, эмитированной в обмен на типовую (аналогичную) денежную сумму, принимаемую к платежу третьими лицами, отличными от эмитента. Современные ученые дополняют, что электронные деньги особая, зарождающаяся форма, отличная от безналичных и наличных денег. Например, Овсейко С.В. изучает дифферентность электронных денег от безналичной и наличной форм [3, с.5].

Главные критерии, отраженные в таблице 1 показывают соотношение между электронными, наличными и безналичными деньгами.

Из таблицы 1 следует, что 2 из 5 избранных критериев позволяют отграничить электронные деньги от наличных и 3 – от безналичных. Применение данных критериев отражает эволюционный характер возникновения электронных денег.

Таблица 1

Отличительные особенности электронных активов от прочих форм денег

Вид денег	Наличные	Безналичные	Электронные
Материальность	+	—	—
Отношения с информационной системой	Объект	Отражение	Объект
Персонифицированность	—	+	—
Юридическая трактовка	Вещи	Обязательства	Обязательства
Стороны платежа	Должник - кредитор	Банк должника - банк кредитора	Должник - кредитор

Они в будущем будут представлять самостоятельной, вместе с безналичными и наличными видами денег. Для чего требуется нормативное придание им статуса законного платежного средства [4, с.289].

Список использованной литературы:

1. Жириновский В.В. Деньги и цивилизация. - М.: ЛДПР, 1997. - С.68.
2. Лаврушин О. И. Кредитная экспансия в современной экономике // Современные тенденции развития и антикризисного регулирования финансово - экономической системы. - М.: ИНФРА - М, 2015. - С. 80 - 88.
3. Овсейко С. В. Электронные деньги на современном этапе развития банковских технологий: автореф. дис. … канд. экон. наук. - Мн., 2010. - С. 5.
4. Песина Л.М., Сергеев А.Ю. Основные направления обеспечения стабильного развития национальной платежной системы // Вестник ЧГУ. - 2013. - №2. – С.289.
5. Пономаренко Е. В. Функции электронных денег // Финансы и кредит. 2008. - № 5. - С. 49.

© Е.В. Снегирева, 2016 г.

УДК 338.45

И.А. Соловьева
К.э.н., доцент
ФДОиК, ЮУрГУ
г. Челябинск, РФ

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЕ С УЧЕТОМ ИННОВАЦИОННЫХ УСЛОВИЙ СРЕДЫ

На сегодняшний день в России существует серьезная проблема, связанная с высокими показателями энергоемкости отечественной промышленности. Решение этой проблемы требует новых подходов и методов управления, адаптированных к современным условиям хозяйствования.

В то время как глобализация стирает географические границы и рыночные барьеры, которые когда - то сдерживали предприятия от реализации своего потенциала, анализ мирового опыта показывает, что активная научно - техническая деятельность и внедрение результатов инновационной деятельности – основная движущая сила экономического роста, повышения производительности труда и роста ценности компании. Инновации – это наиболее действенный для организаций способ ускорить темпы изменений в современной глобальной бизнес - среде.

С нашей точки зрения, особое внимание при разработке методов управления затратами на электропотребление промышленным предприятиям следует уделить их соответствию инновационному вектору развития мировой экономики в целом и российской экономики в частности. В связи с этим, необходимо, в первую очередь, понимать сущность и особенности нового инновационного этапа в развитии экономик и учесть эти особенности при разработке методологии управления энергозатратами на промышленных предприятиях.

Инновационная экономика принципиально отличается от экономики индустриальной. Особенности и характерные черты инновационной экономики выдвигают новые требования к методологии, механизмам и методам управления, как на уровне экономики страны, так и на уровне промышленных предприятий. Проведенный нами анализ научных взглядов и исследований, посвященных выявлению и изучению особенностей нового информационно - инновационного технологического уклада, позволил выделить следующие характерные черты инновационной экономики и соответствующие им требования к современной системе управления предприятием:

1. **Базис инновационной экономики – экономика знаний**, которая выдвигает новые требования к информации и знаниям, необходимым для эффективной работы предприятий и новым принципам обучения, подбора и управления персоналом [1, 2].
2. **Повсеместное использование передовых информационно - коммуникационных технологий (ИКТ).** Именно уровень использования современных ИКТ на всех уровнях управления и во всех бизнес - процессах предприятия является основной предпосылкой устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях [3, 4].

3. **Гибкость, крайне высокий уровень динамизма и неопределенности.** Высокая скорость изменения рыночной конъюнктуры и условий хозяйствования обуславливает необходимость использования в управленческом процессе гибких механизмов и методов, позволяющих быстро адаптировать систему управления к изменяющимся условиям и учитывать высокий уровень неопределенности и рисков при принятии управленческих решений [4, 5].

4. **Наличие высокого уровня конкуренции на всех уровнях экономической системы.** Условия гиперконкуренции обуславливают необходимость поиска все новых методов конкурентной борьбы и новых подходов к поиску и реализации конкурентных преимуществ. При этом, все большая роль отводится не только повышению качества самого продукта, но и качеству всех локальных бизнес - процессов и особенно оптимизации процессов управления [5, 6].

5. **Взаимовыгодное взаимодействие государства и частных предприятий** по выводу экономики на принципиально новый уровень информационно - сетевого развития. Новые подходы и принципы построения управленческих систем должны максимально учитывать баланс интересов государства и промышленного предприятия и способствовать максимизации экономических эффектов на всех уровнях [7].

Итак, старые индустриальные механизмы управления не подходят под новую инфомрационно - инновационно - сетевую экономику, характерные черты которой выдвигают новые требования к методам и механизмам управления. Выявленные особенности инновационной экономики, на наш взгляд должны быть интегрированы как в процесс управления предприятием в целом, так и в процесс управления отдельными его объектами, например, энергозатратами. В связи с этим, комплекс методов управления затратами на электропотребление на промышленном предприятии должен характеризоваться:

- использованием ИКТ на всех этапах (функциях) управления (анализ, планирование, организация, контроль);
- направленностью на рост конкурентоспособности предприятия через сокращение затрат на энергоресурсы в натуральном и стоимостном выражении;
- высоким уровнем гибкости, динамизма и вариативности управленческих решений в области управления энергозатратами в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- учетом высокого уровня неопределенности при планировании энергозатрат и при реализации проектов в области повышения энергоэффективности;
- возможностью подбора эффективных сотрудников и их команд для управления энергозатратами и реализации проектов по повышению энергоэффективности;
- обеспечением высокого качества информации и в том числе экспертных оценок, используемых в процессе управления;
- учетом возможностей и угроз внешней среды, интересов всех участников и специфических рисков при разработке, оценке и реализации проектов по повышению энергоэффективности;
- обеспечением роста энергоэффективности как на уровне промышленного предприятия, так и на мезоуровне.

Учет предложенных нами требований к методам и механизмам управления затратами на электропотребление будет способствовать получению современного инструментария, применение которого может позволить не только повысить энергоэффективность на уровне конкретного промышленного предприятия, но и повысить эффективность и инновационную активность предприятий в целом.

Список использованной литературы

1. Becker, Gary S. Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education. N.Y., 1964;
2. Schultz, Theodore W. Investment in human capital: the role of education and of research. N.Y., 1971;
3. Э. Тоффлер «Третья волна» // электронный ресурс: http: // www.transhumanismrussia.ru / documents / books / toffler / third _ wave / thirdw.htm
4. Максимов Н. Н. Основные принципы и задачи инновационной деятельности организаций в современных условиях // Молодой ученый. — 2013. — №10. — С. 344 - 347.
5. Дятлов, С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем / С.А. Дятлов // Теоретическая экономика. – №6, 2012. – С. 39–54.
6. Брун Манфред. Гиперконкуренция: характернее особенности, движущие силы и управление Электронный ресурс / Манфред Брун. – Режим доступа http: // vasilievaa.narod.ru / ptpu / 20 _ 3 _ 98.htm.
7. Дятлов, С.А. Информационно - сетевая экономика: структура, динамика, регулирование / С.А. Дятлов, Т.А, Селищева, В.П. Марьяненко / М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 414 с.

© И.А. Соловьева, 2016

УДК 336.5

Соломко И. М., к.э.н., профессор, профессор кафедры финансов
Соломко М. Н., к.э.н., доцент кафедры финансов
Хабаровский государственный университет экономики и права
г. Хабаровск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ ПОСЕЛЕНИЙ

Одним из основных результатов реформы местного самоуправления в РФ стало упорядочение бюджетного устройства в субъектах РФ и наделение всех муниципальных образований бюджетными полномочиями. Это означает, что органы местного самоуправления должны самостоятельно обеспечивать сбалансированность своих бюджетов и своевременное исполнение бюджетных обязательств. Решение этих задач требует поддержания устойчивой положительной динамики доходов местных бюджетов, своевременность и полноту их поступления. Данное обстоятельство обусловливает

теоретическую и практическую значимость вопросов, связанных с формированием доходов местных бюджетов.

В рамках данной статьи остановимся на анализе доходов бюджетов поселений, используя в качестве примера данные по бюджетам Хабаровского края за 2013 – 2015 гг.

Для Хабаровского края, как и для других субъектов РФ, характерна неравномерность распределения доходов между бюджетами различных типов муниципальных образований. Так, на долю бюджетов поселений в 2013 – 2015 гг. приходилось от 7,4 % до 10,7 % общей суммы налоговых доходов местных бюджетов края; от 8,2 % до 10,7 % неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований края.

В структуре доходов бюджетов поселений преобладали безвозмездные поступления, главным образом, представленные межбюджетными трансфертами. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне зависимости бюджетов поселений от финансовой политики, проводимой органами местного самоуправления района и Правительством края. За рассматриваемый период произошло существенное сокращение безвозмездных поступлений как в абсолютном выражении (в 1,7 раза), так и по удельному весу в общем объёме доходов бюджетов поселений (с 65,8 % в 2013 г. до 50,6 % в 2015 г.). Снижение отмечалось по межбюджетным трансфертам из краевого бюджета на 665 млн рублей) и безвозмездным поступлениям из бюджетов муниципальных районов (более чем на 730 млн рублей). Анализ динамики межбюджетных трансфертов в разрезе их форм показывает, что в наибольшей степени были сокращены субсидии (практически в четыре раза) и иные межбюджетные трансферты (на 25,7 %). Среди причин снижения можно выделить неблагоприятную экономическую ситуацию, обусловливающую необходимость экономии бюджетных средств, а также изменения в разграничении вопросов местного значения между муниципальными районами и поселениями.

Второе место в структуре доходов бюджетов поселений занимали налоговые доходы. Несмотря на резкое увеличение доли в общем объёме доходов бюджетов (с 25 % до 33 %), их сумма менялась незначительно.

Структура налоговых доходов бюджетов поселений края типична для данного типа муниципальных образований. Наибольшую долю занимали поступления по налогу на доходы физических лиц (от 44,3 % до 61,7 %), доходы от налогов на имущество (25,7 % – 34 %).

Динамика налоговых доходов бюджетов поселений характеризовалась разнонаправленными тенденциями. С одной стороны, отмечалось снижение поступлений от НДФЛ; с другой стороны – положительная динамика доходов по налогам на имущество. Сокращение доходов от НДФЛ объясняется изменениями нормативов отчислений доходов для бюджетов сельских поселений в связи с корректировкой перечня вопросов местного значения для данного типа муниципальных образований.

Можно предполагать, что рост поступлений по налогам на имущество сохранится в среднесрочной перспективе благодаря изменению механизма расчёта налога на имущество физических лиц и оптимизации льгот по данному налогу.

Неналоговые доходы занимали наименьший удельный вес в общей сумме доходов бюджетов поселений (от 8,8 % в 2013 г. до 14,1 % в 2015 г.). В течение анализируемого периода их структура претерпела ряд изменений: сократилась доля доходов от использования и реализации имущества, находящегося в муниципальной собственности,

удельный вес доходов от оказания платных услуг и компенсации затрат государства, напротив, увеличился.

Анализ доходов бюджетов поселений Хабаровского края позволил сделать следующие выводы.

1. Структура доходов бюджетов поселений края традиционна для муниципальных образований данного типа и отражает основную проблему, присущую многим поселениям РФ – высокую степень зависимости от мер бюджетного регулирования, предпринимаемых на региональном уровне и уровне муниципального района.

2. Структура налоговых доходов бюджетов поселений характеризуется умеренной степенью диверсификации источников, что обеспечивает автоматическую компенсацию снижения одного вида доходов положительной динамикой других.

3. Основные резервы роста налоговых доходов бюджетов поселений, на наш взгляд, связаны с переходом на новый порядок исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц; развитием малого и среднего предпринимательства, обеспечивающего положительную динамику поступлений налогов на совокупный доход, а также НДФЛ за счёт роста занятости населения.

Список использованной литературы:

1. Отчёты об исполнении консолидированного бюджета Хабаровского края URL : https: // minfin.khabkrai.ru / portal / Menu / Page / 79

© И. М. Соломко, М. Н. Соломко, 2016

УДК 336.663

А. У. Солтаханов
к.э.н.,
Кафедра Финансового менеджмента
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день многие предприятия сталкиваются с проблемой формирования оборотных активов, нет такой организации, которая бы не ощущала недостатка в них. Благосостояние и конкурентоспособность экономического субъекта напрямую зависит от рационального управления ресурсами, в том числе и оборотными активами.

Таким образом, отсутствие или нерациональное использование оборотных активов препятствует промышленному росту, оживлению экономики и укреплению экономического потенциала России в целом. Все это подтверждает необходимость повышенного внимания к проблеме управления оборотными активами на всех уровнях – от экономики страны в целом до каждого конкретного предприятия. [5]

Оборотные активы – одна из важнейших, но в то же время, и одна из самых сложных экономических категорий в структуре управления компанией. Сложность формирования и

использования оборотных активов связана с большим количеством элементов, входящих в состав оборотных активов, а также их постоянной трансформацией. На эффективность использования оборотных активов и скорость их оборота значительное влияние оказывает рациональная организация источников их финансирования. Недостаток оборотного капитала будет замедлять скорость хозяйственного оборота средств предприятия и тормозить ход производственного процесса. При избытке оборотных средств, капитал предприятия будет бездействовать, а доход отсутствовать. Потребность предприятия в оборотных активах нестабильна из - за изменчивости конъюнктуры рынка. За счёт собственных средств покрыть эти потребности практически невозможно. Поэтому при управлении процессом формирования оборотных активов основной задачей становится обеспечение эффективности привлечения заемных средств.

В момент создания организации, при формировании уставного капитала, происходит формирование стартового оборотных активов. На данном этапе, источником формирования становятся инвестиционные средства учредителей. В дальнейшем, при потребности организации в оборотных средствах, будут использоваться собственные источники: уставной капитал, добавочный капитал, резервный капитал, прибыль, фонды накопления и целевого финансирования. Иногда у организаций возникает дополнительная потребность в оборотных средствах, например, при инфляции или в росте объема производства. Когда собственные источники не могут покрыть появившиеся потребности, финансовое обеспечение начинает осуществляться за счет заемных источников: инвестиционного налогового кредита, займов, отложенных налоговых обязательств, коммерческих и банковских кредитов, привлеченных источников, а также источников, которые приравнены к собственным средствам.

Значительную роль в формировании оборотных активов занимают заемные средства. За счет этих средств покрывается временная потребность в дополнительном финансировании. Их основной задачей является восполнение недостатка собственных оборотных средств, финансирование сезонных потребностей организации или осуществление расчетов и платежного оборота.

Среди заемных источников отдельно стоит выделить банковские кредиты. Банковский кредит оформляется в форме соответствующего договора с кредитной организацией, однако необходимо учитывать, что несмотря на заявленную высокую клиентоориентированность банковского сектора, на каждый договор будут наложены ограничения согласно кредитным политикам коммерческих банков. [4]

Бизнес уже несколько лет наблюдает ужесточение условий кредитования и одновременно с ростом стоимости кредитных ресурсов. Это связано с падением эффективности деятельности коммерческих банков, основными причинами которых являются высокие кредитные риски. [3]

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками образования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия. На практике это соотношение проявляется в различных подходах к финансированию оборотных активов. Подходы к финансированию оборотных активов различаются тем, какие источники идут на финансирование переменной части оборотных активов. Следует заметить, все подходы предполагают использование банковского кредита для покрытия переменной части оборотных активов,

поскольку он обеспечивает маневренность поведения и адекватность реакции финансиста на изменение конъюнктуры окружающей рыночной среды. [1]

При выборе оптимального источника краткосрочного заемного финансирования рассматриваются такие характеристики, как стоимость и простота привлечения, лимит кредитования, обеспечение и т.п. [2] Среди краткосрочных источников финансирования наиболее распространены факторинг, кредитная линия, овердрафт, выпуск векселей. Каждый из этих источников имеет преимущества и недостатки, поэтому компания, прежде чем выбрать тот или иной способ финансирования, должна рассчитать его выгодность. Кроме того, необходимо помнить о финансовой устойчивости компании, поэтому часть оборотных активов должна финансироваться за счет собственного капитала.

Отдельное внимание стоит обратить на вопрос о важности аналитического обоснования процессов финансирования оборотных активов. Решение данного вопроса оказывает значительное влияние на финансовое состояние и долговечность предприятия. Анализируя источники формирования оборотного капитала нужно оценить потребность предприятия в оборотных средствах и сравнить с величиной имеющихся источников. [6] Анализ должен включать в себя оценку динамики и рассмотрение структуры, как в целом по видам источников, так и по отдельным компонентам. При рассмотрении и определении важности привлечения различных финансовых источников необходимо сравнить показатели рентабельности вложений и цены (стоимости) данного источника.

Список использованной литературы

1. Бондаренко Т.Г. Направления кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. 2014. С. 44 - 46.

2. Бондаренко Т.Г. Управление кредитной деятельностью банка // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. 2014. С. 46 - 49.

3. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Внутренняя конкурентоспособность банковской системы России: проблемы и перспективы // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1 - 1. С. 120 - 128.

4. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Управление рентабельностью работы банка: клиентоориентированный подход // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4 - 2. С. 68 - 80.

5. Тюрин А.А., Басов А.Ю., Солтаханов А.У Особенности привлечения дополнительного финансирования предприятием в современных экономических условиях // В сборнике: Прорывные научные исследования как двигатель науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 242 - 244.

6. Финансовая политика компании [Текст] : учеб. пособие / К. В. Екимова, Е. И. Громова, И. Т. Кери. - М. : РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2013. - 188 с.

© А.У.Солтаханов, 2016

УДК 338.2

Соромотина О.В.
Магистрант
Инженерно - экономический институт
СИБГАУ
г. Красноярск, Российской Федерации

СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ И ФОРМЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ КОМПАНИЙ

Стратегические альянсы не характерны каким - то определенным отраслям экономики, их можно встретить в каждой. Они заключаются между предприятиями всех типов и представляют собой ряд разнообразных форм. Стратегические альянсы заключают как крупные международные корпорации, так и мелкие организации. Соглашения о сотрудничестве, которые в деловой сфере принято называть «альянсами», заключаются для разных целей и имеют различные формы. К альянсам могут относиться как законные формы межфирменного взаимодействия (маркетинговые соглашения, совместное производство, лицензионные соглашения, совместные предприятия, совместные исследования и разработки, включая даже международные программы типа Concorde и Airbus), так и незаконные – типа картели и противозаконные сговоры [1].

В научной литературе большое количество типологий и основ классификации форм стратегических альянсов. Остановимся на более популярных из них.

В качестве основного принципа классификации стратегических альянсов российским специалистом в области стратегических альянсов Королевой Е.В. предлагается использование следующей логики.

В основе образования стратегических альянсов лежат потребности их участников, выраженные в мотивах. Образование альянсов происходит в ответ на два побудительных мотива: «наступательный» - достижение конкурентных преимуществ и «оборонительный» - стремление сохранить рыночные позиции. В интересах участников альянсов реализуются данных мотивы. Интересы могут быть как однонаправленные - общий интерес членов альянса, так и разнонаправленные - особые интересы отдельных участников. Совместный интерес, в свою очередь, побуждает к поиску конкретных подходов к сотрудничеству. В качестве основных подходов (критериев) к партнерству можно выделить три: 1) тип партнерства; 2) сфера (функции) партнерства; 3) организационные формы партнерства. В рамках каждого подхода используются определенные виды партнерства. В результате предлагается следующая типологизация стратегических альянсов:

– тип партнерства: концентрированные альянсы, интегрированные альянсы, диверсифицированные альянсы;

– сфера партнерства: производственные альянсы, научно - технические альянсы, маркетинговые альянсы;

– организационные формы партнерства: консорциумы, совместные предприятия, картели, концерны [2].

Графически данный подход можно представить в следующем виде:

Рисунок 3. Логика формирования стратегических альянсов.

Другой отечественный автор Маленков Ю.А. предлагает следующую классификацию стратегических альянсов [3]:

Таблица 4

Виды стратегических альянсов компаний

По функциям:	▪ инвестиционные; ▪ финансовые; ▪ производственные; ▪ научно - технические; ▪ сбытовые; ▪ комплексные, комбинированные.
По отраслям:	▪ автомобилестроительные; ▪ авиаперевозок; ▪ телекоммуникационные; ▪ биофармацевтические; ▪ по разработке сырьевых месторождений и т.д.
По количеству участвующих сторон:	▪ двусторонние; ▪ многосторонние;
По времени и продолжительности действия:	▪ краткосрочные (до 2 лет); ▪ среднесрочные (от 2 до 5 лет); ▪ долгосрочные (свыше 5 лет); ▪ постоянные.

Компания, которые принимают решения вступить в стратегический альянс, имеют перед собой определенные цели. Например, повышение уровня конкурентоспособности при минимальном уровне риска одна и таких целей. В зависимости от целей стратегического альянса компании ему придается определенная форма.

В процессе анализа понятий стратегических альянсов было выявлено, что современное понимание этого термина имеет многогранное содержание в рамках стратегического менеджмента. Стратегические альянсы принимают различные формы, которые образуются в связи с различными мотивами, имеют различные сроки деятельности. В частности, стратегические альянсы могут быть образованы в форме совместного предприятия, стратегического партнерства, консорциумы и других. Мотивами формирования стратегических альянсов могут быть: увеличение доли рынка, совместные исследования и разработки, выход на новые рынки и другие. Сроки функционирования стратегических альянсов могут быть от 2 лет до 5 лет, а также быть постоянными.

Стратегические альянсы позволяют компаниям приобрести конкурентные преимущества, выйти на новые рынки, получить доступ к современным знаниям и технологиям с относительно небольшими временными и капитальными затратами в сравнении со сделками по слияниям и поглощениям, как альтернативной стратегии стратегических альянсов, и оставаться юридически и экономически независимыми. Что определяет высокую значимость этих структур для развития конкурентоспособности предприятий.

Список использованной литературы:

1. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. — М., 2002 – 332 с.
2. Королева Е.В. Стратегические альянсы: зарубежный опыт и российские особенности // Российский внешнеэкономический вестник, 2009 №5, с. 3 - 13
3. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учебник. – М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2013. – 475 с.

© Соромотина О.В.

УДК 33

Стальская А.С.
Студент
С(А)ФУ им. М.В. Ломоносова
Г. Архангельск, Российская Федерация

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Необходимость в создании и применении антимонопольной политики возникла в различных странах в разное время. Анализируя опыт стран с рыночной экономикой, можно прийти к выводу, что государство начинает вмешиваться в конкуренцию тогда, когда рыночный механизм не обеспечивает удержания монополии и ее влияния на экономику.

Под антимонопольной политикой понимается деятельность государства, направленная на разработку вариантов решения проблем, связанных с контролем и развитием конкуренции и регулированием монополии. При развитии рыночной экономики необходимо государственная защита конкуренции. заключающаяся в антимонопольной политике.

Антимонопольное регулирование является одной из форм государственного регулирования экономики, включающих в себя комплекс антимонопольных мер и механизмов их реализации (методов, средств и институтов). Именно антимонопольное регулирование способствует повышению эффективности рыночной экономики.

Антимонопольное законодательство включает в себя формальные антимонопольные правила и ограничения, представленные в виде законов, которые гарантируют правовую защиту и развитие рыночной конкуренции. В данном законодательстве указано негативное отношение к монополистическим предприятиям, но не описано как его исправить.

Концепция антимонопольной политики состоит в следующем:

- развитие конкуренция ведет к эффективному распределению ресурсов, повышению производства товаров и услуг и развитию их качества, что способствует повышению уровня выбора продукции перед потребителем. Государство стремится к защите и поддержки конкуренции, так как она создает условия для развития рыночной экономики.
- наличие конкуренции способствует справедливому распределению доходов между хозяйствующими субъектами, так как эффективно и успешно работающие предприятия, способные занимать лидирующие позиции в конкурентной борьбе получают в награду максимальную прибыль.

Государство, защищая конкуренцию и издавая законы в ее поддержку, стремится дать возможность всем хозяйствующим субъектам участвовать в экономической деятельности и повышать социальное благополучие потребителей. Но важно отметить, что вознаграждение хозяйствующих субъектов происходит не по принципу гарантированного распределения экономических благ всем членам поровну, а по способностям и стараниям производственных предприятий. Поскольку конкурентная борьба не всегда ведется честными методами, государство стремится к защите конкуренции.

Отсутствие законодательного регулирования конкуренции ведет к негативным социально - экономическим последствиям и ведет к удовлетворению интересов производителя, так как предприниматели стремятся к получению монополии в выбранной отрасли, что позволит им самостоятельно повышать цены на товары и регулировать объем производства. Следовательно, государство воздействует на рыночную экономику с целью сохранения конкуренции и предотвращения развития монополии, основанного на открытие новых сил производителей, открытие перспектив для потребителей и отказе от бесплодного экономического развития.

Государство при воздействии на предупреждение монополии выбирает один из способов влияния на конкуренцию:

1) регулирование, которое замещает конкуренцию. Обычно данный метод применяется в рыночной экономике, при которой конкуренция приводит к увеличению издержек и ценовой механизм не способен их уменьшить.

2) регулирование, которое дополняет и защищает конкуренцию. При данном методе государственное воздействие направлено на антимонопольное регулирование, целью которого является поддержка и сохранение конкуренции ради предотвращения монополии.

Регулирование конкуренции зависит от типа создания монополии. Например, если создание монополии произошло путем искусственного слияния нескольких предприятия, то ее просто разъединяют. Если же монополия естественная и нет возможности для ее разъединения, то государство устанавливает максимальные цены для предприятия, которые оно может назначить на свой товар.

В настоящее время на рынке существуют компании - монополисты. Большинство из них являются естественные монополии (услуги ЖКХ), которые регулируют государство. Но также существуют и искусственные монополии, например, южноафриканская компания De Beers, контролирующая около 80 % всей мировой добычи алмазов. При данном виде монополии государство стремится контролировать ценообразование и объем его производства.

В России предпринимаются меры по антимонопольному регулированию, поддержке конкуренции, защите прав потребителей, стимулированию малого предпринимательства, регулированию деятельности естественных монополий. Одним из методов антимонопольного регулирования является наличие многих продавцов и покупателей, свободный вход фирм на рынок, дробление одного крупного предприятия на несколько самостоятельных предприятий меньшего размера [1].

Список использованной литературы:

1. Тарасевич Л.С., Гальперин В.М. 50 лекций по микроэкономике. – М.: Экономическая школа, 2000. – 860 с.

© Стальская Александра Сергеевна, 2016

УДК 332.14

Стенина В.В.
Магистрант 1 - го курса
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина»
г. Краснодар, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государство является основным институтом политической системы современного общества, признаками которого являются наличие системы органов и учреждений осуществляющих государственную власть, право определять систему норм и территорию на которой находится данное государство. Согласно пункта 2 статьи 3 Конституции Российской Федерации «Народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления» [3].

В настоящее время существует огромное количество определений термина государственная власть, однако, на наш взгляд, наиболее полно это определение рассматривает коллектив авторов [2] во главе Захарова Н. И. как « … сознательное воздействие государственных институтов на деятельность общества, его определенных групп, в результате которого реализуются общественно значимые потребности, интересы, цели, которое осуществляется государством, которое представляет собой не только институт публичной (политической, исполнительной) власти, но также и общественный институт, а конкретнее – высшую форму организации современного общества». С учетом пространственно - временных особенностей нашей страны выделяют государственное управление на федеральном и региональном уровнях, которое призвано заниматься вопросами «…управления стратегическим развитием, реализации систем жизнеобеспечения, планов и программ социально - экономического развития страны и территорий, социально - политической стабильности, создания необходимых предпосылок для успешного развития государственно - частного партнерства в целях динамичного развития страны и повышения качества жизни населения».

Таким образом, основной целью государственного управления является повышение уровня социально - экономического развития странны, рост доходов населения, повышение его уровня жизни, создание благоприятных условий для развития социального, трудового, нравственного, семейного и других потенциалов человека. Однако, в настоящее время, в Российской Федерации существует причины, которые тормозят достижение данной цели.

Так, авторы, в своих исследованиях, выделяют следующие проблемы государственного управления:

1. Авторитарные методы управления. «Управленческий дух и атмосфера сложились в условиях командно - плановой экономики в некоторой степени методы остаются такими же и сегодня. Новые организационные формы не соответствуют старому содержанию управленческих отношений в госаппарате» [4].

2. Недостаточно отработана вертикаль государственной власти в Российской Федерации. «И есть ещё один важный аспект. Пресловутой «вертикали власти» в нашей стране нет. Вертикаль была при советском строе, но о нём позже. В Конституции указано, что органы МСУ не входят в систему органов государственной власти. Т. е. не подчиняется, например, районная администрация правительству области. Кстати, и Президент губернатору тоже не начальник – это уже немного другая тема, про федеративное устройство» [8].

3. Недостаточный уровень образования государственных служащих. Так, Беляева А.П., Денисов А.Л., Ермоленко В.А. в своих научных исследованиях отмечают тот факт, что значительной части чиновников все еще не достает ни опыта службы, ни соответствующих теоретических и практических знаний в области политических наук, экономики, социальной психологии и истории государственного управления. Иными словами, государственные гражданские служащие не обладают ни правовой, ни социально - экономической, ни управленческой подготовкой, в той степени, которая, безусловно, необходима для осуществления профессиональной деятельности в государственном аппарате [5].

4. Высокий уровень коррупции. В Послание президент Российской Федерации Федеральному собранию указывает «… всем очевидны и главные проблемы, ничего нового

здесь тоже не скажу, – это низкая эффективность государственной власти и коррупция. Без качественного современного госуправления, без высокой персональной ответственности тех, кто этим занимается, мы не решим задач, стоящих перед обществом и страной» [6]. Президент подчеркнул, что сегодня правоохранители, депутаты, судьи обязаны предоставлять декларацию о доходах, также поделился и другими моментами борьбы с коррупцией [7].

5. Снижение престижа государственных органов в глазах граждан. «… молодое поколение перестало интересоваться государственной гражданской службой, служение государству для большинства отошло на второй план, а для некоторых – вовсе потеряло всякую значимость. В наши дни проблема низкого престижа государственной службы является особенно актуальной» [1].

Таким образом, существующие проблемах государственного управления, с одной стороны отталкивают на второй план такие проблемы как низкий уровень служебной дисциплины, старение кадров, недостаточное обеспечение информационно - техническим средствами деятельности государственного служащего и другие, которые также требуют должного рассмотрения и решения, а с другой стороны мы наблюдаем, что система государственного управления в Российской Федерации находится на пути выбора дальнейших приоритетов, на пути выбора путей развития, на пути выбора ориентира на западные или восточные традиционный, а может быть и выработки свой собственный стратегии, сочетающей лучшие моменты экономических и политических систем запада и востока. В связи с этим, органам государственной власти Российской Федерации следует сделает такой выбор, принять такое решение, которое позволило бы раскрыть социально - экономический потенциал страны, региона, муниципалитета, организации и гражданина в полной мере.

Список использованной литературы:

1. Алимгафарова А. Р. Повышение престижа и социальной привлекательности государственной гражданской службы в российском обществе // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 784 - 786.

2. Государственное и муниципальное управление: учебник / под ред. Н.И. Захарова. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 288 с.

3. Конституция Российской Федерации. – М.: Юридическая литература, 1993. – 64 с.

4. Кудинов В.В., Меньшенина Н. Н. Современные проблемы государственного и муниципального управления / Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» // Электронный научный журнал. – 2015. – №4. Режим доступа: http: // www.scienceforum.ru / 2015 / 1225 / 13612

5. Лобода А.Е. Система подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих: российский опыт и практика зарубежных стран // Экономик, государство, общество. – 2015. – №4. – Режим доступа [электронный ресурс]: http: // ego.uapa.ru / ru / issue / 2015 / 04 / 11 / .

6. Послание Президента Федеральному Собранию // Режим доступа [электронный ресурс]: http: // kremlin.ru / events / president / news / 17118

7. Послание президента Федеральному собранию. Что сказал Путин? // 24СМИ. – Режим доступа [электронный ресурс]: https: // 24smi.org / news / 33196 - poslanie - prezidenta - putina - federaln _ spect _ pol.html.

8. Разорванная вертикаль власти: о том, как осуществляется управление в России // Всесоветник. – Режим доступа [электронный ресурс]: http: // www.vsesovetnik.ru / archives / 2734.

© В. В. Стенина, 2016

УДК 656.01

Стулов С.В.
Адъюнкт
Вольский военный институт материального обеспечения
г. Вольск, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ СИЛ ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье построена структурная модель логистических процессов материально - технического обеспечения Коллективных сил оперативного реагирования. Предложен математический аппарат для формального описания логистической системы Коллективных сил оперативного реагирования.

Ключевые слова: логистические процессы, военная эффективность, экономическая эффективность, масштабируемость логистической системы

Модель развития логистических процессов материально - технического обеспечения (МТО) Коллективных сил оперативного реагирования (КСОР; межгосударственная военная структура стран - членов Организации Договора коллективной безопасности) должна быть ориентирована на достижение двух основных целей.

1. Полноценное и своевременное снабжение КСОР необходимыми ресурсами независимо от региона выполнения ими своих функций и от состава конкретного контингента КСОР. При этом масштаб деятельности КСОР не является постоянным и зависит от уровня военных угроз. Это условие представляет собой требование достижения требуемого уровня военной эффективности логистической системы КСОР [7].

2. Обеспечение экономической эффективности системы МТО КСОР, что означает, что затраты на ее функционирование не должны превышать некоторого определенного порогового уровня.

Одновременное достижение этих двух целей ведет к возникновению противоречию между потребностью обеспечить ресурсную достаточность системы МТО КСОР и потребностью обеспечить экономическую эффективность этой системы (рис. 1). Это

противоречие неустранимо, однако оно может быть несколько смягчено при помощи использования адекватного управленческого и организационного инструментария [2].

Рис. 1. Структурная модель развития логистических процессов в системе МТО КСОР (составлено автором).

По нашему мнению, эту задачу можно решить путем обеспечения масштабируемости системы МТО КСОР, т. е. наличия у нее возможности быстро наращивать свой ресурсный потенциал при повышении уровня военных угроз (и, напротив, сокращать размер привлекаемых ресурсов при снижении уровня угроз; такие модели активно используются в деятельности гражданских организаций [3, 4, 7]). Как мы полагаем, размер и состав системы МТО должны соответствовать уровню военных угроз, т. е. должны изменяться вместе с ним. Таким образом, речь идет о разработке модели определения оптимального размера системы МТО КСОР в зависимости от уровня военных угроз (рис. 1).

На сегодняшний день уже существуют модели, позволяющие определить параметры экономической системы в зависимости от состояния внешней среды [5, 6]. Однако ни одна из этих моделей не может быть непосредственно использована для целей нашего исследования.

Введем следующие обозначения:

m – число уровней военных угроз;

n – число видов логистических ресурсов (складских площадей, перевозочных мощностей и т. д.), необходимых для полноценного обслуживания потребностей КСОР.

W_{ki} – количество i - го логистического ресурса, которое необходимо использовать для полноценного снабжения КСОР при k - м уровне военных угроз. Очевидно, что оно зависит от числа видов объектов МТО, в которых КСОР нуждается при k - м уровне военных угроз, и от количества объектов каждого вида. Эти показатели, в свою очередь, определяются задачами обеспечения боеспособности КСОР при k - м уровне военных угроз.

Пусть p_k – число видов объектов МТО, в которых КСОР испытывают потребность при k - м уровне военных угроз. Отметим, что совокупное число p видов объектов МТО, в которых КСОР может испытывать потребность в ходе своей деятельности, равно

$$p = \bigcup_{k=1}^{m} p_k .$$

Далее, пусть Q_{kl} – количество l - го объекта МТО, которое должно быть поставлено КСОР при k - м уровне военных угроз ($l \in p_k$).

Тогда пусть W_{kil} – количество i - го логистического ресурса, которое необходимо для организации снабжения КСОР l - м объектом МТО при k - м уровне военных угроз. В простейшем случае

$$W_{kil} = \frac{Q_{kil}}{N_{il}},$$

где N_{il} – норма затрат i - го логистического ресурса на обслуживание одной единицы l - го объекта МТО [1].

Тогда, очевидно,

$$W_{ki} = \sum_{l=1}^{p_k} W_{kil} .$$

Пусть M – вектор - строка из m элементов, описывающий уровень военных угроз. Все его элементы, кроме k - го (соответствующего текущему уровню военных угроз), равны нулю, а k - й элемент равен единице:

$$M = \begin{pmatrix} 0 & 0 & \dots & 1 & \dots & 0 \end{pmatrix}.$$

Пусть W – матрица, построенная из элементов W_{ki}:

$$W = \begin{pmatrix} W_{11} & W_{12} & \dots & W_{1i} & \dots & W_{1n} \\ W_{21} & W_{22} & \dots & W_{2i} & \dots & W_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ W_{ki} & W_{k2} & \dots & W_{ki} & \dots & W_{kn} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ W_{m1} & W_{m2} & \dots & W_{mi} & \dots & W_{mn} \end{pmatrix}.$$

Очевидно, что i - й столбец матрицы W представляет собой затраты i - го логистического ресурса, соответствующие разным уровням военных угроз, тогда как k - я строка описывает потребности КСОР во всех видах логистических ресурсов при k - м уровне военных угроз.

Структура S_k логистических ресурсов системы МТО КСОР при k - м уровне военных угроз будет определяться как матричное произведение вектора - строки M и матрицы W:

$$S_k = MW = \begin{pmatrix} 0 & 0 & \dots & 1 & \dots & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} W_{11} & W_{12} & \dots & W_{1i} & \dots & W_{1n} \\ W_{21} & W_{22} & \dots & W_{2i} & \dots & W_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ W_{ki} & W_{k2} & \dots & W_{ki} & \dots & W_{kn} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ W_{m1} & W_{m2} & \dots & W_{mi} & \dots & W_{mn} \end{pmatrix} =$$

$$= \begin{pmatrix} W_{k1} & W_{k2} & \dots & W_{ki} & \dots & W_{kn} \end{pmatrix}.$$

Таким образом, структура логистических ресурсов системы МТО КСОР описывается при помощи вектора - строки S, каждый элемент которой представляет собой потребность логистической системы КСОР в определенном ресурсе при заданном уровне военных угроз. Это означает, что матрица *W* и вектор военных угроз *M* однозначно задают структуру логистической системы МТО КСОР.

Модель логистических процессов КСОР представлена в табл. 1.

Табл. 1. Перечень этапов реализации модели логистических процессов системы МТО КСОР (составлено автором)

№ п / п.	Этап модели логистических процессов	Результат
1	Формирование инструмента оценки уровня военных угроз	Определение вида вектора уровня военных угроз (вектор - строка M)
2	Формирование инструмента для описания состояния логистической системы МТО КСОР	Определение вида матрицы потребностей системы МТО КСОР в логистических ресурсах (матрица W)
3	Формирование инструмента для определения состояния логистической системы МТО КСОР при заданном уровне военных угроз	Определение совокупной потребности системы МТО КСОР в логистических ресурсах путем расчета матричного произведения вектора - строки M и матрицы W

Проделанные выше рассуждения позволяют нам сформулировать следующие выводы:

для логистической системы КСОР характерно противоречие между необходимостью, с одной стороны, обеспечить достаточность логистических ресурсов при любом уровне военных угроз, а с другой стороны – добиться приемлемого уровня экономической эффективности;

проявления этого противоречия могут быть смягчены за счет обеспечения масштабируемости логистической системы МТО КСОР, иными словами, за счет того, что масштаб этой системы будет гибко адаптироваться под уровень военных угроз. Это позволит системе МТО КСОР не содержать за свой счет избыточные логистические ресурсы (что негативно сказалось бы на ее экономической эффективности), а привлекать их по мере возникновения необходимости (и исключать их из своего состава после того, как потребность в них исчезнет).

Список использованной литературы:

1. Герами В. Д., Колик А. В. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики. М.: Издательство Юрайт, 2014. – 510 с.
2. Котляров И. Д. Управление формированием продуктивных ресурсов предприятия городского автомобильного пассажирского транспорта // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2011. – № 3. – С. 239 - 248.
3. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56 - 61.
4. Котляров И. Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 4. – С. 164 - 172.
5. Котляров И. Д., Сычева О. С. Оценка конкурентоспособности предприятия сферы услуг: модель плавающих весов // Практический маркетинг. – 2010. – № 11. – С. 11 - 15.
6. Курбанов А. Х., Зыков Д. Н. Алгоритм распределения логистических мощностей производственно - логистических комплексов между государственными и частными потребителями // Научно - технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2015. – № 3. – С. 295–302.
7. Целыковских А. А., Курбанов А. Х., Бычков А. В. Направления совершенствования материально - технического обеспечения коллективных сил безопасности ОДКБ // Военная мысль. – 2016. – № 11. – С. 21–28.

© Стулов, 2016

УДК - 336

Н.Ю. Сухина, Ю.В. Лешова, В.О. Примакова
Кубанский Государственный Технологический Университет
г. Краснодар, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Финансовое состояние - это способность предприятия обеспечивать свою деятельность финансовыми ресурсами. Финансовое состояние оценивается показателями, характеризующими способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по обязательствам перед контрагентами. В качестве таких показателей, как правило, выступают показатели финансовой устойчивости предприятия [1, с. 70].

Актуальность управления финансовой устойчивостью состоит в способности предприятий противостоять опасности негативного влияния нестабильности российской экономики.

Кризисные явления представляют угрозу финансовой устойчивости организаций, но, несмотря на это, они - закономерность и необходимость развития. В связи с этим необходимо четкое понимание роли экономического кризиса в устойчивом развитии коммерческой организации и принятии своевременных мер по управлению такими

кризисами, когда их наступление не является для руководства организацией неожиданностью, а принимаемые меры своевременны и спланированы [2].

Финансовый кризис в России способствовал ухудшению экономической обстановки, вызванной резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций. Эти факторы вызвали значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют, увеличение инфляции, уменьшение реальных доходов населения и значительное ухудшение ситуации в ряде отраслей российской экономики. Мировые компании, ведущие бизнес в России, зафиксировали падение прибыли из - за сокращения потребительской активности населения, а часть из них сообщила о выводе своего капитала из России.

Во время кризиса управление финансовой устойчивостью связано с изучением приемов и методов, которые позволяют предотвратить банкротство, а так же с реализацией антикризисных процедур для конкретной организации в отдельности с целью сохранения ее устойчивости.

Финансовая устойчивость организации анализируется на основе специальных финансовых коэффициентов, которые по своей сути являются отражением доли собственных или заемных источников в валюте баланса предприятия (коэффициент автономии и коэффициент финансовой зависимости), либо рассчитываются по отношению друг к другу (коэффициент соотношения собственных и заемных средств), либо на основе соотношения между различными статьями актива и пассива баланса (коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными оборотными средствами и др.).

Таким образом, можно сделать вывод, что состояние финансовой устойчивости организации напрямую определяется эффективностью сформированной ею структурой капитала. При этом одним из показателей эффективности и оптимальности структуры капитала как раз и является «ориентация на сохранение финансовой стабильности», т.е. достижение определенных критериальных значений коэффициентов финансовой устойчивости.

Устойчивое финансовое положение достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности, стабильных доходах. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности [3, с.28].

Антикризисное финансовое управление представляет собой систему, включающую в себя принципы и методы разработки, а также реализации комплекса специальных управленческих решений. Оно сконцентрировано на предупреждении и преодолении финансовых кризисов предприятия, минимизации их негативных последствий. Главная цель такого управления - достигнуть финансового равновесия предприятия, а также минимизировать размеры потери его рыночной стоимости, возникшей вследствие финансового кризиса.

В ходе материализации своей главной цели антикризисное финансовое управление предприятием устремлено решить следующие основные задачи:

- своевременно диагностировать предкризисное финансовое состояние предприятия;
- принять необходимые меры по предупреждению финансового кризиса;

- устранить неплатежеспособность;
- минимизировать негативные последствия финансового кризиса.

Эти задачи реализуются при осуществлении непрерывного мониторинга финансового состояния предприятия и факторов внешней финансовой среды, которые в наибольшей степени влияют на финансовые результаты деятельности организации. Реализация задачи устранения неплатежеспособности дает возможность прекратить усиление финансового кризиса и обрести достаточный резерв времени для осуществления иных антикризисных мероприятий.

Таким образом, для осуществления эффективной деятельности любому предприятию необходимо проводить анализ своей деятельности в динамике за несколько лет, чтобы была возможность выявить недостатки своей работы и принять меры по их ликвидации.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость является итоговым интегрированным результатом финансовой деятельности коммерческой организации и характеризует эффективность управления ею. Во - первых, конкретные значения ее финансовых коэффициентов зависят от сформированной структуры капитала, достаточная доля в котором собственного капитала определяется полученной прибылью, рациональным формированием денежных притоков и оттоков, эффективной инвестиционной политикой и пр. Во - вторых, разработанные к настоящему времени методики интегральной оценки финансовой устойчивости убедительно демонстрируют, что финансовая устойчивость – это не только состояние счетов организации на определенный момент времени, но и финансовая гибкость, финансовая стабильность и финансовое равновесие организации.

Список использованной литературы:

1. Мазурина Т. Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий // Финансы. 2005. № 10. С. 70 - 71
2. Броило Е. В. Управление экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса // URL: http: // koet.syktsu.ru / vestnik / 2009 / 2009 - 1 / 3 / 3.htm
3. Муравьева Н.Н. Исследование основных подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. №9 (37). С. 26–31

© Н.Ю. Сухина, Ю.В. Лешова, В.О. Примакова, 2016

УДК 339.371

Е.Т. Тимяшева, студентка магистратуры
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

МЕСТО И РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В двадцать первом веке – веке информационных технологий, правила, по которым действует бизнес, стремительно меняются. Данный факт можно связать с автоматизацией многих операций и, как следствие, с их упрощением. Для одних компаний такие перемены открывают новые возможности и перспективы повышения эффективности своей

деятельности, а для других - сложности и проблемы в преобразовании своих бизнес - процессов и их адаптации к изменяющимся условиям.

Электронная коммерция кардинально упрощает жизнь современному обществу: в настоящее время нет необходимости ходить в магазин за покупками –совершить их можно, находясь дома или на работе, пользуясь компьютером или своим смартфоном; для оплаты услуг ЖКХ, мобильной связи, быстрого перевода денежных средств, заказа такси и проч. достаточно сделать несколько кликов; обмен информацией без помощи электронных средств для современного человека просто немыслим [1].

Электронная коммерция значительно упрощает жизнь не только гражданам, но и субъектам бизнеса. Так начинающий предприниматель может открыть свое дело в считанные часы; существующие организации могут ускорить свой документооборот, собирать и анализировать необходимые данные о своих клиентах с помощью Интернета. Невозможно сейчас представить ни одну организацию, не имеющую компьютеров и не использующую возможности сети Интернет. Применение бизнесом компьютерных технологий на сегодняшний день стало не только нормой – осуществить без них некоторые операции уже просто невозможно.

На сегодняшний день единого определения электронной коммерции нет. Часто под этим понятием подразумевают любую форму бизнес - процесса, взаимодействие между субъектами в котором осуществляется электронным способом. В работах Панкиной Т.В.[2] электронная коммерция рассматривается как предпринимательская деятельность, включающую коммерческие операции, осуществляемые при помощи различных средств и инструментов электронного обмена данными.

Значение электронной коммерции для современной экономике трудно переоценить. Доступ к электронному обмену информацией дает возможность значительно повысить эффективность деятельности субъектов экономики благодаря снижению трансакционных издержек, уменьшению времени на организацию сделок, и кроме того обеспечивает быстрое и точное получение информации, более высокую скорость проведения финансовых расчетов, позволяет сократить расходы на доставку товаров, которые можно получить электронным способом, повысить эффективность анализа рынка и стратегического планирования, предоставляет широкие возможности для проведения маркетинговых исследований, обеспечивает доступность рынка и для больших компаний, и для маленьких фирм[3,4].

Использование электронной коммерции не ограничивается географическим рамками. Электронная коммерция даже небольшим предприятиям позволяет достигнуть присутствия на мировом рынке.

Конечно, кроме очевидных преимуществ, у электронной коммерции есть и некоторые недостатки. Среди них можно назвать несовершенство законодательных актов в этой области, появление хорошей среды для мошеннических операций, обеспечение необходимого уровня безопасности, вероятность уклонения от налоговых выплат в государственный бюджет.

Электронная коммерция действительно занимает важное место в современной экономике, о чем может свидетельствовать то обстоятельство, что она затрагивает многие важные экономические сферы:

- электронный обмен информацией (ElectronicDataInterchange);
- электронную торговлю (англ. e - trade);
- электронное движение капитала (ElectronicFundsTransfer);
- электронные деньги (e - cash);
- электронный банкинг (e - banking);

- электронный маркетинг (e - marketing);
- электронные страховые услуги (e - insurance).

Пожалуй, одним из наиболее важных направлений электронной коммерции можно назвать электронную торговлю, поскольку именно эта область может наиболее ярко отразить те преимущества, которые получают организации - продавцы и граждане - покупатели[5].

С точки зрения потребителей электронная коммерция позволяет: быстро и без больших усилий совершить поиск организаций и товаров, сравнить альтернативы, предлагаемые различными продавцами, свободно обмениваться информацией с другими участниками (например, через отзывы на сайте), приобретать товары по более привлекательной цене (за счет снижения расходов на плату работникам, аренду помещений и др.).

Что касается продавца, при помощи электронной коммерции он увеличивает свое торговое пространство, приобретает определенные конкурентные преимущества (в том числе, предлагает хорошее до - и послепродажное обслуживание), получает большую гибкость ведения деятельности и возможность действовать более оперативно при изменении потребительских предпочтений; может увеличить свой ассортимент почти до неограниченных масштабов; ускоряет документооборот; несет меньшие издержки на функционирование организации. Использование современных систем передачи данных позволяет проводить коммерческие операции и сделки гораздо быстрее: обмен документами и перевод денежных средств становятся проще.

Электронная торговля – перспективное направление развития национальной экономики, которое способствует большей интеграции России в экономические и информационные процессы в мире. Рассматривая роль электронной коммерции в современном мире, необходимо также выделить такое направление, как социальные сети. В настоящее время многие организации используют потенциал социальных сетей в своей хозяйственной деятельности[6], охват потенциальных покупателей крайне велик: многие Интернет - пользователи сегодня имеют учетную запись в какой - либо социальной сети и проводит там довольно много времени. в современных кризисных условиях при высоких арендных ставках, повышении рисков закупки товаров, связанных с волатильностью спроса, ограниченностью рекламного бюджета, становится понятным стремление компаний к как можно большему снижению своих расходов, в чем безусловно могут помочь социальные сети[7]. Продавец также сокращает свои издержки на закупку товаров, используя возможность работать по предварительному заказу. Иначе говоря, существует ряд несомненных возможностей для повышения эффективности ведения бизнеса, в том числе торговой деятельности, посредством подобных ресурсов. Говоря о достоинствах, следует выделить бюджетность и легкость при открытии своего магазина на базе паблика (сообщества), группы или приложения.

Как уже было отмечено ранее, развитие электронной коммерции на ограничено географически – главным фактором здесь является рост числа Интернет - пользователей. По данным статистики в мире, в 2015 году в мире насчитывалось около 2,1 млрд чел., которые используют интернет - технологии. В России данная цифра составляет примерно 59,7 млн. чел., что составляет 43 % распространения сети Интернет среди российского населения. В общем по России, аудитория Интернета увеличилась в 5 раз за последние 8 лет[8]. При этом покупки в Интернете в 2015 году совершали примерно 29,6 млн. россиян.

Общий объём рынка электронной коммерции в России по итогам 2015 года составил 650 млрд. руб. или 10,5 млрд. $. В рублевом выражении рынок commerce вырос по сравнению с 2014 годом на 16 % , а в долларовом выражении на 28 % сократился, что следует из отчета агентства East - West Digital News [9].

Всего в 2015 году покупатели в России совершили около 160 млн. покупок на внутреннем рынке электронной коммерции, что на 10 % больше, чем годом ранее. Средняя стоимость заказа при этом составила 4050 руб., что также выше по сравнению с 2014 годом (3750 руб.) [9].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что электронная коммерция прочно вошла нашу жизни, занимает значительное место и играет важную роль в развитии экономики.

Список использованной литературы:

1. Горяинова Л.В. Вклад информационных технологий в формирование социального капитала. В сборнике: Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях Материалы II Международной научно - практической конференции. Москва, 2010. С. 236 - 239.
2. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2008. № 5. С. 80 - 84.
3. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1. С. 208 - 210.
4. Leonova Ju.G. Peculiarities of performance assessment of a trade organization in a competitive market // European Journal of Economics and Management Sciences. 2016. № 1. С. 72 - 74.
5. Алексина С.Б., Шипилова С.С. Повышение конкурентоспособности в электронной торговле // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 429 - 432.
6. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Социальные сети в деятельности розничных торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 57 - 67.
7. Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е., Никишин А.Ф. Роль социальных сетей в торговле. В сборнике: Научные исследования и разработки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 113 - 116.
8. Сайт мировой Интернет - статистики. Электронный ресурс. http: // www.internetworldstats.com. Дата обращения – 20.11.2016
9. Сайт CNews — крупнейшего издания в сфере высоких технологий в России и странах СНГ. Электронный ресурс. http: // www.cnews.ru / . Дата обращения – 21.11.2016

© Е.Т. Тимяшева, 2016

УДК 336.64

Р.М. Тлеужев
К.э.н., доцент
КБГАУ им.В.М. Кокова
г. Нальчик, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основной информационной базой аудита финансовых результатов является бухгалтерский финансовый учет. Поэтому, от правильности постановки учета финансовых результатов зависит достоверность полученных данных и объективность решений

аудиторов при проведении внутреннего и внешнего аудита, оценки организации учета и анализа использования собственного капитала [7, 14, 16].

Финансовое состояние предприятия характеризуется, прежде всего, размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

При анализе баланса по систематизированным группам осуществляется путем применения способов горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальное чтение (или динамическое чтение), рассматриваемых показателей дает возможность определить их абсолютные приращения и темпы роста, являющееся важными чертами характеристики финансового положения. Так, например, динамика стоимости ОПФ предприятия позволяет к тому же получить дополнительную информацию о его производственной мощи.

В ходе вертикального анализа баланса предприятия получают финансовый отчет в виде относительных показателей, что позволяет получить удельный вес по каждой статье баланса к его общему итогу.

Такой подход позволяет нам установить две основные черты вертикального анализа:

- при переходе к относительным показателям появляется возможность делать межхозяйственные сравнения предприятий по различным объемным показателям;
- относительные показатели нейтрализуют негативное воздействие инфляционных процессов.

Горизонтальный анализ баланса состоит в разработке одной или нескольких аналитических таблиц. Здесь абсолютные балансовые показатели дополнены относительными показателями, что дает возможность помимо анализа изменения отдельных балансовых статей, производить прогнозирование.

Ключевой задачей рыночных реформ является переход к управлению финансами на базе финансово - экономического положения с учетом реализации стратегических задач предприятия [2, 5, 6].

Среди основных инструментов финансово - экономического анализа предприятия можно назвать следующие: анализ бухгалтерской отчетности; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; расчет финансовых коэффициентов [1, 10, 12].

Анализ бухотчетности начинается с изучения абсолютных показателей, приведенных в бухгалтерской отчетности. В ходе анализа бухотчетности необходимо определить имущественный состав предприятия, его финансовые вложения, источники формирования собственного капитала, оценить связи с различными партнерами, размер и источники заемных средств, объем выручки от продажи и сумму прибыли.

Суть горизонтального анализа в том, что с его помощью сравнивают показатели бухотчетности в динамике за несколько лет. Довольно часто, при этом используются следующие методики горизонтального анализа: обыденное сопоставление статей отчетности и анализ их существенных отклонений; анализ изменений статей отчетности в сравнении с изменениями других статей.

Вертикальный анализ применяют, когда необходимо установить удельный вес отдельных статей бухотчетности в общем итоговом показателе.

Для анализа отклонений показателей в бухгалтерской отчетности за ряд лет применяется трендовый анализ.

При осуществлении любого вида анализа необходимо учитывать разные факторы: эффективность применяемых методов планирования, достоверность бухотчетности, учетную политику и т.д. [3, 4, 8, 13].

Существует несколько видов отчетности, в том числе управленческая (внутренняя) и финансовая (внешняя) отчетности (рис. 1).

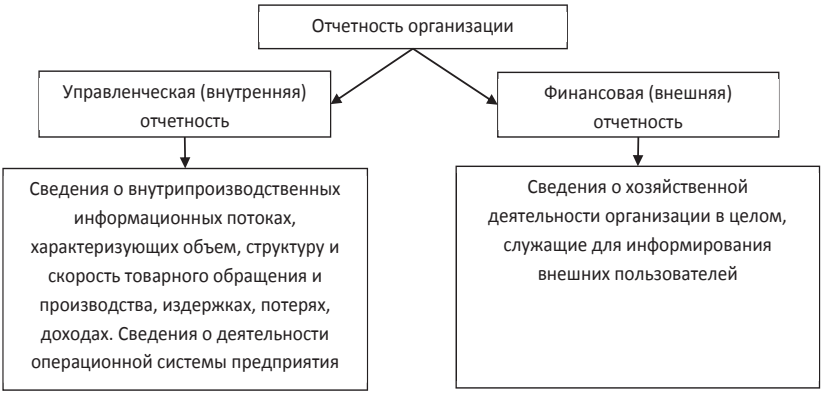


Рисунок 1. Виды отчетности организации и их краткая характеристика

К внешней финансовой отчетности у заинтересованных лиц имеется множество требований, в том числе: адекватность информации; существенность представленной отчетности.

Анализ финансово - экономического положения, как правило, строится на внешней бухотчетности [9, 11, 15]. В финансовую бухотчетность входит ряд отчетных документов:

- бухгалтерский баланс, форма № 1;
- отчет о прибылях и убытках, форма № 2;
- отчет о движении капитала, форма № 3;
- отчет о движении денежных средств, форма № 4;
- приложение к бухгалтерскому балансу, форма № 5

В связи с тем, что финансовая отчетность отражает лишь ту деятельность, которая уже свершилась, аналитикам приходится оценивать текущее положение предприятия, опираясь на устаревшие сведения. В ходе анализа аналитик должен и может довольно точно оценить текущее состояние предприятия, и на наш взгляд, он не должен экстраполировать состоявшуюся информацию на будущее и делать прогнозы касательно будущего.

Список использованной литературы

1. Бжедугова И.Х., Хапаева Ж.Б., Мисаков А.В. Особенности организации внутрифирменного стандарта аудиторской фирмы для аудита хозяйствующих субъектов АПК. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2013. № 6 - 2 (56). С. 47 - 51.

2. Мисаков А.В. Разработка методики проведения комплексной диагностической оценки финансовой ситуации на предприятии. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2016. № 1 (69). С. 107 - 112.

3. Мисаков А.В. Формирование агрегированных показателей бухгалтерских балансов. В сборнике: Современные тенденции в научной деятельности. VII Международная научно - практическая конференция. Научный центр "Олимп". 2015. С. 903 - 907.

4. Мисаков В.С. Использование стохастического анализа при выявлении производительности труда. Бухгалтерский учет. 1986. № 12. С. 0.

5. Мисаков В.С. Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Кабардино - Балкарский научный центр РАН, Институт информатики и проблем регионального управления. Нальчик, 2006.

6. Мисаков В.С. Некоторые проблемы обеспечения качества информации для процесса стратегического управления. В сборнике: Северный Кавказ в системе стратегического развития России. Материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2011. С. 60 - 65.

7. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. Нальчик, 1996.

8. Мисаков В.С., Мальсагов И.А. Экономический анализ - основа самоуправления в производственных объединениях. Нальчик, 1991.

9. Мисаков В.С., Мисаков А.В. Последовательность и особенности проведения функционально - стоимостного анализа затрат // International scientific review. 2016. № 11 (21). С. 48 - 50.

10. Мисаков В.С., Паршин А.Н. Малый бизнес как основа регионального развития. В книге: Национальные элиты и проблемы социально - политической и экономической стабильности. Материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор Г.Г. Матишов. 2009. С. 215 - 218.

11. Мисаков В.С., Хапаева Ж.Б. Анализ качества и объема аудиторской выборки. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2013. № 5 (55). С. 121 - 127.

12. Тлеужев Р.М. Методические подходы по применению финансовых коэффициентов. В сборнике: Наука и современность. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 132 - 136.

13. Тлеужев Р.М.Некоторые проблемы обеспечения анализа финансового состояния предприятий. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2014. № 6 (62). С. 174 - 178.

14. Тоторкулов Ш.М., Этлухов О.А.Г., Мисаков В.С. Актуальные проблемы развития малого предпринимательства в современных условиях. Вопросы экономики и права. 2011. № 42. С. 123 - 127.

15. Чикатуева Л.А., Тоторкулов Ш.М., Мисаков В.С. Системный анализ прогнозных оценок показателей эффективности деятельности предприятий малого бизнеса. Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 1 - 3. С. 137 - 141.

16. Шипшев З.Х., Моламусов З.Х., Мисаков А.В. Роль управленческого учета и анализа в экономическом механизме предприятия. Национальная Ассоциация Ученых. 2015. № 10 (16). С. 12 - 14.

© Р.М. Тлеужев, 2016

УДК 336.64

Р.М. Тлеужев
К.э.н., доцент
КБГАУ им.В.М. Кокова
г. Нальчик, Российская Федерация

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ СИГНАЛОВ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ КОНТРОЛЛИНГА ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

С целью своевременного выявления сигналов кризисных явлений в процессе контроллинга финансово - экономического состояния возникает необходимость в комплексной экспресс - оценке результатов управления. Современная теория экономического анализа предлагает множество относительных показателей, отражающих сложившийся уровень финансово - экономического состояния хозяйствующих субъектов [6, 8, 9]. Однако необходимо учесть международный опыт, выразившийся в совете Р. Брейли и С. Майерса: «Если вы анализируете финансовую отчётность компании, существует опасность, что вы утонете в море информации». Вот почему менеджеры используют незначительное число коэффициентов для обобщения оценки уровня финансовой зависимости компании, ликвидности, рентабельности и рыночной активности. При этом авторы подчёркивают, что различные показатели зачастую дают менеджерам одну и ту же информацию.

Для проведения динамической комплексной экспресс - оценки А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев [15] предлагают рассчитывать рейтинговое число по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^{L} \frac{1}{LN_i} K_i$$

где L - число показателей;

N_i - нормативный уровень для 1 - го коэффициента;

K_i, - 1 - й коэффициент.

При этом предлагается использовать для комплексной оценки пять показателей с одинаковой их значимостью: коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент покрытия (текущей ликвидности); интенсивность оборота совокупных активов; рентабельность продаж; рентабельность собственного капитала.

Аналогичным образом рекомендует рассчитывать комплексный индикатор В.В. Ковалёв, однако предложен другой состав показателей и введены весовые коэффициенты значимости показателей: коэффициент оборачиваемости запасов (весовой коэффициент

25); коэффициент текущей ликвидности (весовой коэффициент 25); коэффициент структуры капитала (весовой коэффициент 20); рентабельность совокупных активов (весовой коэффициент 20); рентабельность продаж (весовой коэффициент 10) [2].

Применение вышеуказанной формулы расчёта комплексного индикатора финансово - экономического состояния для предприятий аграрной сферы и пищевой промышленности требует решения следующих проблем:

- выбор показателей, наиболее полно характеризующих уровень финансово - экономического состояния предприятия в соответствии с его отраслевой принадлежностью;
- определение величины весовых коэффициентов, учитывающих значимость показателей для пищевых и сельскохозяйственных предприятий;
- показателей для включения в комплексный индикатор экспресс - оценки основывался на исследовании коэффициентов, наиболее полно отражающих финансово - экономическое состояние пищевых и сельскохозяйственных предприятий и объединённых в две группы относительных показателей:
- коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятий: финансовую устойчивость и ликвидность;
- коэффициенты, характеризующие эффективность хозяйственной деятельности: рентабельность и деловую активность [12, 14, 15].

В последние годы взаимосвязь показателей, формирующих экономические результаты деятельности предприятия, подвергнута глубокому теоретическому переосмыслению. Результатом этих изысканий стало признание современного эффективного метода решения взаимосвязанных задач, называемого операционным анализом или анализом «Издержки - Объем - Прибыль» (CVP), который позволяет проследить зависимость финансовых результатов предприятия от изменения структуры издержек и объема производства [3, 5, 11]. Внедрение в практику управления финансово - экономическим состоянием операционного анализа требует разделения учета на предприятии всей совокупности издержек производства на постоянные и переменные [13, 17].

Выбор вариантов поиска резервов роста ликвидности, оборачиваемости, рентабельности дает возможность максимизировать одни критерии при удовлетворительных значениях других критериев.

В состав комплексного индикатора включены относительные (качественные) показатели в виде коэффициентов, представляющих собой отношение абсолютных (объемных) показателей различных статей публикуемой бухгалтерской отчетности предприятия. С целью обеспечения финансово - экономической состоятельности в текущем и перспективном периоде необходимо добиться оптимального сочетания этих объемных показателей [1, 4, 7, 10].

С позиции синтеза выбора вариантов поиска резервов улучшения финансово - экономического состояния, можно построить общую модель планирования финансово - экономического развития предприятия во времени. В основу этой модели положены темпы роста объемных показателей (Т) к концу планируемого периода. Для статичных объемных показателей эти темпы роста показывают отношение показателя на конец планируемого периода по сравнению с его значением на начало периода. Для интервальных показателей, характеризующих экономические результаты, темпы роста показывают отношение планового уровня показателя по сравнению с его значением в предыдущем периоде.

Список использованной литературы

1. Гогичаев А.Б., Мальсургенов М.М., Мисаков А.В. Эффективность использования производственных ресурсов регионального АПК. Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 2 - 3. С. 185 - 189.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТК Велби», 2002.— 424 с.
3. Мисаков А.В. Разработка методики проведения комплексной диагностической оценки финансовой ситуации на предприятии. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2016. № 1 (69). С. 107 - 112.
4. Мисаков А.В. Формирование агрегированных показателей бухгалтерских балансов. В сборнике: Современные тенденции в научной деятельности. VII Международная научно - практическая конференция. Научный центр "Олимп". 2015. С. 903 - 907.
5. Мисаков В.С. Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Кабардино - Балкарский научный центр РАН, Институт информатики и проблем регионального управления. Нальчик, 2006.
6. Мисаков В.С. Некоторые проблемы обеспечения качества информации для процесса стратегического управления. В сборнике: Северный Кавказ в системе стратегического развития России. Материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2011. С. 60 - 65.
7. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. Нальчик, 1996.
8. Мисаков В.С., Мальсагов И.А. Экономический анализ - основа самоуправления в производственных объединениях. Нальчик, 1991.
9. Мисаков В.С., Мисаков А.В. Последовательность и особенности проведения функционально - стоимостного анализа затрат // International scientific review. 2016. № 11 (21). С. 48 - 50.
10. Мисаков В.С., Паршин А.Н. Малый бизнес как основа регионального развития. В книге: Национальные элиты и проблемы социально - политической и экономической стабильности. Материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор Г.Г. Матишов. 2009. С. 215 - 218.
11. Мисаков В.С., Хапаева Ж.Б. Анализ качества и объема аудиторской выборки. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2013. № 5 (55). С. 121 - 127.
12. Тлеужев Р.М. Методические подходы по применению финансовых коэффициентов. В сборнике: Наука и современность. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 132 - 136.
13. Тлеужев Р.М. Некоторые проблемы обеспечения анализа финансового состояния предприятий. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2014. № 6 (62). С. 174 - 178.
14. Тоторкулов Ш.М., Этлухов О.А.Г., Мисаков В.С. Актуальные проблемы развития малого предпринимательства в современных условиях. Вопросы экономики и права. 2011. № 42. С. 123 - 127.
15. Чикатуева Л.А., Тоторкулов Ш.М., Мисаков В.С. Системный анализ прогнозных оценок показателей эффективности деятельности предприятий малого бизнеса. Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 1 - 3. С. 137 - 141.
16. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2001. – 208 с.

17. Шипшев З.Х., Моламусов З.Х., Мисаков А.В. Роль управленческого учета и анализа в экономическом механизме предприятия. Национальная Ассоциация Ученых. 2015. № 10 (16). С. 12 - 14.

© Р.М. Тлеужев, 2016

УДК 658

Е.А. Тулина
Студент 1 курса магистратуры
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены элементы бизнес - плана финансового оздоровления и проблемы проведения процедуры финансового оздоровления.

Ключевые слова: финансового оздоровление, кризис предприятия, антикризисное управление

Финансовое оздоровление представляет одну из процедур банкротства в результате которой предприятие преодолевает финансовый кризис. При этом кредиторы получают гарантии и получении причитающихся им средств с компенсациями. Финансовое оздоровление призвано улучшить положение организации и не допустить окончательного упадка. В связи с этим данная процедура ограничена во времени для получения конкретного положительного результата.

Залогом успешного финансового оздоровления (ФО) является грамотно разработанный бизнес - план, который включает в себя мероприятия по финансам, маркетингу и производству. При этом финансовый раздел бизнес - плана включает в себя финансовый анализ и финансовую стратегию. Маркетинг является самым большим разделом, который включает анализ товара и продукции, конкуренции, рынка сбыта и на основе этого разрабатывается план маркетинга. План производства разрабатывается на основе новой стратегии [1, с. 17].

Однако на практике в процессе финансового оздоровления зачастую можно столкнуться с рядом проблем. В первую очередь следует обратить внимание на отсутствие в плане ФО раздела работы с персоналом. В процессе финансового оздоровления важную роль имеет именно персонал. От персонала зависит то, как быстро предприятие сможет преодолеть кризисную ситуацию, а также успех функционирования предприятия в посткризисное время. В связи с этим немаловажным является проведение работы с персоналом, разъяснение ему проблемной ситуации и постановка первоочередных задач. Это позволит настроить сотрудников на позитивный рабочий лад для успешного проведения процедуры ФО.

Геращенко И.А. писал, что сотрудникам необходимо предоставить информацию о том, в какой ситуации находится предприятие, какие мероприятия запланированы для выхода из кризисной ситуации, какие цели и задачи поставлены перед каждым сотрудником организации [2, с. 149].

Кроме того, важной составляющей в ФО является расчет основных показателей предприятия. Тут можно столкнуться с проблемой расчета коэффициента ликвидности. Суть проблемы заключается в том, что обычная формула расчета не подходит в связи с

группировкой статей и разделов, которые не отражают специфику погашения обязательств, согласно очередности требований кредиторов. Согласно этой формуле все активы и пассивы группируются и составляются неравенства. Однако при определении очередности погашения кредиторской задолженности и специфики ее осуществлении привычный способ определения ликвидности нецелесообразен [3, с. 161].

Таким образом, было обозначено несколько проблем, однако дальнейший анализ процедуры ФО позволит выявить еще ряд неучтенных проблем. Что касается решения данных проблем, то для этого необходимо расширить сферу деятельности антикризисных управляющих с целью охвата всего предприятия, а не акцентировании его внимании на экономической составляющей кризисного состояния.

Кроме того, проблема с определением ликвидности может быть решена путем разработки экономистами новых формул, позволяющих учитывать специфику расчетов с кредиторами в каждом конкретном предприятии и учитывать объем их требований, условия достигнутых соглашений и их очередность. Иными словами, решение данных проблем внесет значительный вклад в структуру процедуры финансового оздоровления предприятия, сделает программу ФО наиболее полной и сделает деятельность антикризисного управляющего на этапе данной процедуры банкротства более прозрачной.

Список использованной литературы:

1) Астраханцева, Е.А. Финансовое оздоровление организации: проблемы учетно - аналитического обеспечения / Е.А. Астразанцева. – М.: Берлин: Директ - Медиа, 2014, - 215 с.

2) Геращенко, И.А. Антикризисное управление персоналом [Электронный ресурс] // Вестник экономики транспорта и промышленности, 2014. – Режим доступа: http: // cyberleninka.ru / article / n / antikrizisnoe - upravlenie - personalom

3) Поздеев, В.Л. Финансовое оздоровление предприятия: методология учетно - аналитического обеспеччения: монография / В.Л. Поздеев, Е.А. Астразанцева, Т.Л. Леухина, Е.А. Лукачанова: под общей редакцией В.Л. Поздеева – М. – Берлин: Директ - Медиа, 2014. 334 с.

© Е.А. Тулина, 2016

УДК 331

Уланова А.А., Магистрант 2 курса
Факультет магистратуры и повышения кадров высшей квалификации
Орловский государственный университет экономики и торговли
Г. Орел, Российская Федерация

РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Данная статья посвящена рассмотрению проблемы реализации основных направлений государственной молодежной политики в Орловской области. В работе рассматривается государственная молодежная политика как инструмент решения проблем молодежи, а также основные направления областной государственной молодежной политики. Проанализированы основные проблемы молодежи и мероприятия направленные на развитие потенциала молодых людей, поддержку их инициатив.

Ключевые слова: государственная молодежная политика, молодежь, проблемы молодежи, социальная работа.

Молодежью в РФ принято считать общественно - демографическую группу лиц в возрасте от 14 до 30 лет. По данным Федеральной службы государственной статистики по Орловской области на начало 2015 года в Орловской области проживают более 80 тыс. человек в возрасте от 14 до 30 лет.

В современных российских условиях, из - за кризисных изменений, молодежь находится в достаточно сложной ситуации. Социальное неблагополучие отражается на состоянии здоровья молодежи, у молодых людей наблюдается рост числа хронических заболеваний. Растет процент молодых людей, не имеющих работу, половина работающей молодежи трудится не по той специальности, которую приобрела в процессе обучения, либо вовсе не имеет профессии.

Отсюда у молодых людей возникает тревога, отчаяние, возмущение, вандализм, что говорит о наличии социальной напряженности среди молодежи, ведущей, в свою очередь, к дальнейшему отчуждению от общества.

Неудачи в социальной адаптации молодежи и детей к новым социально - экономическим условиям, произошедшим в нашей стране, проявляются в молодежной преступности, наркомании, алкоголизме, бездомности, проституции, масштабы которых огромны.

В этих условиях требуется целенаправленная социально - экономическая политика, последовательное реформирование экономики, социальной сферы, составной частью которой является сильная государственная молодежная политика.

Приоритетными направлениями государственной молодежной политики в городе Орле являются:

- Совершенствование кадровой, информационно - методической деятельности и развитие инфраструктуры по работе с молодежью;
- Патриотическое, нравственное и гражданское воспитание молодежи, профилактика экстремизма в молодежной среде;
- Формирование молодежного актива и поддержка молодежных общественных объединений;
- Формирование системы выявления, развития потенциала и поддержки талантливой молодежи;
- Формирование молодежного актива и поддержка молодежных общественных объединений;
- Вовлечение молодежи в социальную практику;
- Формирование здорового образа жизни и профилактика асоциального поведения в молодежной среде;
- Совершенствование кадровой, информационно - методической деятельности и развитие инфраструктуры по работе с молодежью;

В ходе реализации приоритетных направлений городской долгосрочной целевой программы «Молодежь города Орла на 2014 - 2016 годы» выработаны основные направления работы с молодежью:

- оказание социальных услуг для молодежи;
- содействие экономической самостоятельности молодых граждан и реализации их права на труд;
- патриотическое воспитание подрастающего поколения.
- поддержка общественно значимых инициатив, общественно полезной деятельности молодежи, молодежных и детских общественных объединений;

- обеспечение условий для охраны здоровья, здорового образа жизни молодых граждан, их воспитания и образования [4].

Социальная работа с молодежью на территории области проводится через комплексную структуру социальных молодежных центров, а также молодежных общественных объединений и некоммерческих организаций, работающих с молодежью. В Орловской области функционируют 103 социальных учреждения, в том числе 19 центров реабилитации для детей, 14 домов для престарелых и инвалидов, 2 социально - реабилитационных центра для инвалидов. На базе центров активно работают такие программы как: оказание антикризисной социально - психологической помощи детям, подросткам и молодежи; работа по социальной адаптации молодежи; организация молодежного досуга. Также работает телефон доверия и телефон правовой поддержки. Ежегодно социальными службами для молодежи обслуживается более 2 - х тысяч человек, кружковые, секционные и клубные занятия посещает около 13 тысяч человек [4].

Молодежные общественные объединения и некоммерческие организации особое внимание уделяют студенчеству как самой многочисленной категории. В вузах и сузах Орловщины сегодня обучается порядка 130 тысяч человек [9]. Студенты участвуют в организации и проведении в учебных заведениях области акций милосердия, рождественских елок, благотворительных вечеров и концертов, в оказании материальной помощи социально не защищенным слоям студенчества.

Главным результатом данной работы являются формирование социальной защищенности молодежи, устойчивого психического состояния, включающего уверенность в их успешном социально - профессиональном самоопределении, а также эффективная социализация.

Управление по физической культуре, спорту и молодежной политике администрации города Орла совместно с общественными молодежными объединениями и некоммерческими организациями ежегодно организовывают большое количество мероприятий направленных на развитие потенциала молодых людей, а также поддержку их инициатив.

Одной из основных приоритетных направлений молодежной политики города Орла является патриотическое, нравственное и гражданское воспитание, профилактика экстремизма в молодежной среде. Активным помощником в реализации данного направления является Молодежная общественная организация «Патриоты Орловщины», деятельность которой направлена на развитие и понимание чувства патриотизма, воспитания гражданственности у молодежи. В целях воспитания гражданственности и патриотизма ежегодно проводятся встречи трех поколений, конкурсы рисунков и плакатов, легкоатлетический пробег «Мы – за мир», встреча участников боевых действий, оказывая помощь ветеранам Великой Отечественной войны.

В Орловской области учтено более 900 воинских захоронений периода Великой Отечественной войны, благоустройства которых ведется в рамках акций «Мемориал» и «Обелиск».

Традиционно стало проведение молодежной патриотической акции «Бессмертный полк».

В настоящее время в области большое внимание уделяется профилактике экстремизма в молодежной среде. Основными направлениями функционирования системы стали:

- нормативно - правовое обеспечение системы профилактики экстремизма в молодежной среде;
- поддержка талантливой молодежи, поддержка молодежи, находящейся в трудной жизненной ситуации;

- научно - методическое и аналитическое обеспечение профилактики экстремизма в молодежной среде;

- организационное и информационное обеспечение функционирования системы профилактики молодежного экстремизма[4].

Еще одной из наиболее важных проблем для современной молодежи является ее занятость. Работа по организации трудовой занятости молодых граждан Орловской области осуществляется через создание правовых, экономических и организационных условий и гарантий труда выпускников учреждений профессионального образования. В организации временной (летней) занятости подростков и молодежи приоритетным направлением является создание летних экологических отрядов, студенческих строительных отрядов, работа на муниципальных предприятиях и организациях города (забронированные и договорные места), работа в сфере обслуживания и торговли. Ежегодно проводятся Ярмарки вакансий[4].

Список использованной литературы:

1. Ведомственная целевая программа «Молодежь города Орла на 2014 - 2016 годы». [Электронный ресурс]. - URL: http: // www.orel - adm.ru / index.php?option=com _ k2&view=item&layout=item&id=54&Itemid=58

2. Молодежная политика. [Электронный ресурс]. - URL: http: // center - yf.ru / data / Yuristu / molodezhnaya - politika.php

3. Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. № 2403 - р). [Электронный ресурс]. - URL: http: // www.garant.ru / products / ipo / prime / doc / 70713498 /

4. Численность населения Орловской области. [Электронный ресурс]. - URL: http: // orel.gks.ru /

© А.А. Уланова, 2016

УДК - 33

Фазылова Н. Н.
магистрант 1 курса кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО, «КФУ им.В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье исследуются наиболее распространенные методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия, на основе которых делается вывод об их необходимости для предприятия.

Ключевые слова. Финансовый результат, информационное обеспечение, стратегическое планирование, операционная деятельность.

Актуальность темы исследования. Важной составляющей информационного обеспечения для управляющего при принятии решения является анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Исследование каждого отдельного компонента

прибыли предприятия является приоритетной задачей для руководства, инвестора, кредитора и учредителя.

Целью работы является исследование существующих методик анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Результаты исследования. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия играет важную роль для стратегического планирования. Основной его целью является мониторинг операционной деятельности предприятия; выявление факторов, оказывающих непосредственное влияние на финансовую деятельность и перспектив предприятия в современных рыночных условиях.

На современном этапе развития экономической науки существует большое количество методик анализа финансовых результатов деятельности предприятия, причем каждая методика изучается с различной степенью детализации. В связи с этим возникает необходимость изучения методик анализа финансовых результатов с позиций различных ученых.

Наиболее часто применяемой методикой анализа финансовых результатов деятельности предприятия является методика, разработанная Селезневой Н.Н., включающая в себя следующую последовательность действий (рисунок 1):

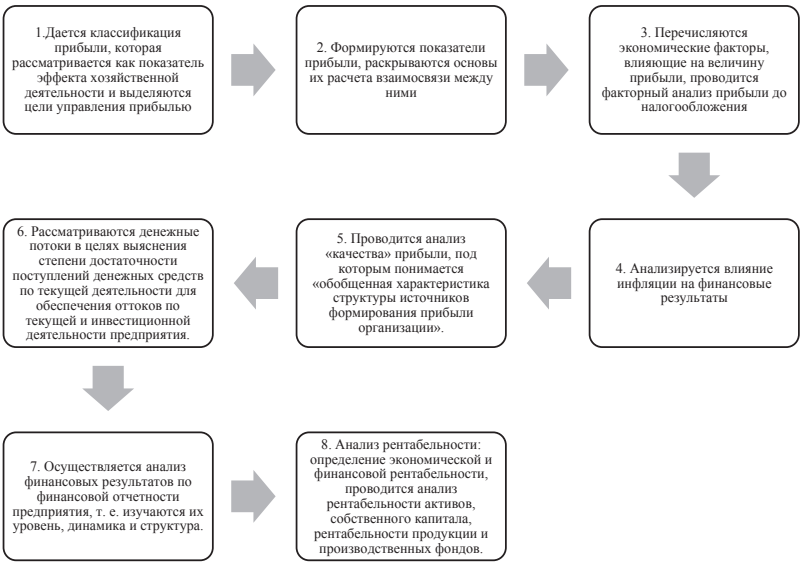


Рисунок 1 – Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия, разработанная Селезневой Н.Н.

Можно выделить следующие цели управления прибылью:

- максимизация прибыли в соответствии с имеющимися ресурсами на предприятии в современных рыночных условиях;
- достижение эффективного соотношения получаемой прибыли и связанного с ней риска;

- обеспечение соответствующих выплат дивидендов учредителям;
- обеспечение достаточного объема инвестиций;
- рост стоимости предприятия на рынке.

Савицкая Г.В. выделяет следующие этапы анализа финансовых результатов: анализ структуры и динамики прибыли; анализ реализации продукции и услуг; анализ прочих доходов и расходов; анализ рентабельности; анализ использования прибыли.

Шеремет А. Д., в свою очередь, анализирует финансовые результаты деятельности предприятия следующим образом:

1. Исследование важнейших показателей, таких как валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль.
2. Изучение факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности и разделение их на внутренние и внешние.
3. Влияние инфляции на финансовые результаты предприятия.
4. Анализ рентабельности активов
5. Маржинальный анализ прибыли.

Вывод. Таким образом, можно отметить, что выбор той или иной методики проведения анализа зависит от особенности функционирования предприятия и поставленных целей. В соответствии с этим, методологический подход к анализу финансовых результатов должен заключаться в следующем: оценка обобщающих показателям, рассмотрение их структуры, определение их изменения по отношению к базисному; выявление факторов, действие которых привело к изменению данных показателей.

Список использованной литературы:

1. Оськина Ю.Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю.Н. Оськина, Е.А. Баева // Социально - экономические явления и процессы. №4. 2013. С.34 - 39;
2. Сенин А.С. Сущность и методология финансового анализа предприятия / А.С. Сенин // Экономика и социум: современные модели развития. №8. 2014. С138 - 151.

© Н.Н. Фазылова, 2016

УДК 336.71

Р.Х. Фаттахова, старший преподаватель
кафедры «Финансы и налогообложение»
Института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
г. Уфа, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрен один из актуальных на сегодняшний день в банковской сфере России вопросов – стандарты качества банковской деятельности, отражающие

качественные характеристики, требования к управлению риском ликвидности коммерческого банка, и носящие рекомендательный характер.

Ключевые слова

Коммерческий банк, кредитные организации, стандарты качества банковской деятельности, Центральный банк РФ.

В настоящее время в банковской деятельности России особый интерес вызывает вопрос по разработке стандартов качества банковской деятельности (СКБД), представляющий собой документ для регулярного использования кредитными организациями, в котором определяются качественные характеристики деятельности кредитной организации, требования к организации процессов производства банковских продуктов (услуг), процессов управления, а также к результатам деятельности кредитной организации.

Изначально решение о разработке и внедрении стандартов качества банковской деятельности принадлежало руководству Центробанка РФ (первый заместитель – А.А. Козлов) и банковскому сообществу России под руководством Ассоциации российских банков (президент – Г.А. Тосунян), которое было одобрено на научно - практической конференции «Банки. Процессы. Стандарты. Качество» проводимой в 2005 г. в г. Уфа [3, с. 223].

Рассматривая вопрос стандартизации, необходимо учесть то кризисное положение, в котором находятся сейчас большинство кредитных организаций. Об этом свидетельствуют следующие факторы:

1) рост просроченной задолженности в связи с падением кредитования (на 01.07.2016 г. снижение корпоративного кредитования на 0,5 % , розничного – на 5,3 %), что привело в итоге к росту отчислений кредитных организаций в резервы (на 14,1 %);

2) увеличение вкладов физических лиц (на 7,2 %) покрывается снижением денежных средств банков (на 7,1 %);

3) ограниченный рост капитала (на 3 %) за счет государственной программы приводит к увеличению потребности в наращивании доходов.

В современных условиях в период финансового кризиса 2014 - 2015 гг. использование и применение стандартов качества банковской деятельности кредитными организациями на практике могли послужить в качестве рекомендаций в части построения своего бизнеса на основе лучшей банковской практики, оказания помощи организациям в применении наилучшего опыта организации процесса управления, а также в качестве инструмента для самостоятельной оценки качества деятельности.

Кроме того, одним из значимых мероприятий, придающий значительный импульс для практического внедрения стандартов качества банковской деятельности, является конкурс на соискание премии Всероссийской организации качества и Ассоциации российских банков в области менеджмента качества банковской деятельности [1, с. 30].

На сегодняшний день одной из главных задач в банковской деятельности является усиление заинтересованности коммерческих банков в работе по стандартам. Такой путь обеспечивается благодаря реализации следующих основных задач в экономической и социальной жизни нашей страны:

- расширение конкуренции между банками, стремление каждой кредитной организации достигнуть в ходе конкурентной борьбы наибольших результатов [2, с. 42];

- организация надзорной деятельности со стороны регулятора (использование органами надзора стандартов в качестве «дополнительного мерила» при оценке надежности банков);

- оценка уровня работы кредитных организаций со стороны банковского сообщества, рейтинговых агентств, выявление лучших.

Таким образом, стандартизация банковской деятельности является инструментом, позволяющим в целом повысить эффективность работы кредитной организации и в частности улучшить управление банковскими рисками. Реально повысить качество деятельности коммерческих банков возможно при условии, если участники банковского сообщества своевременно смогут осознать вызовы, возникающие в связи с неудовлетворенностью какой - либо из сторон, и найдут оптимальное решение, которое будет устраивать всех заинтересованных сторон, и соответствовать наилучшей практике.

Список литературы:

1. Марданов, Р.Х. Перспективы совершенствования банковской деятельности на основе стандартов качества / Р.Х. Марданов // Аналитический банковский журнал. — 2011. – № 9 (193). – С. 18 - 30.
2. Милюков, А.И. Современные проблемы разработки и применения стандартов / А.И. Милюков // Финансы Башкортостана: Уфа. – 2015. – №3 (065). – С. 38 - 44.
3. Фаттахова, Р.Х. Стандартизация процесса управления риском ликвидности в кредитных организациях / Р.Х. Фаттахова // Международная научно - практическая конференция «Актуальные вопросы развития науки» – 14 февраля, Уфа : РИЦ БашГУ. – 2014. – С. 222 - 225.

© Фаттахова Р.Х., 2016

УДК 657.1

Э.Н. Фахретдинова, доцент,к.э.н,
З.И. Галимуллина, магистр
Казанский ГАУ, г. Казань, Российская Федерация

СЛОЖНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Считается, что учет основных средств в международных стандартах является самым сложным участком, так как на нем существует наибольшее количество расхождений между российскими и международными стандартами [2,4,7,12]. Чтобы определить основные различия в учете и необходимые области для трансформации учетной информации об основных средствах следует остановиться на категориальном аппарате и источниках, регламентирующих их учет.

В сельском хозяйстве согласно плана счетов на счете 01 учитываются основные средства, к которым относятся: производственные и непроизводственные основные средства основной и неосновной деятельности (здания, сооружения, оборудование и т.д.) и

такие специфичные для сельского хозяйства объекты, как скот рабочий и продуктивный, многолетние насаждения, земельные участки. Следует отметить, что если вышеперечисленные объекты в российском учете составляют группу основных средств, которые учитываются согласно стандарта ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств», то в международной практике по требованиям МСФО ряд из них не может учитываться в составе данной категории [5].

Одним из таких объектов являются земельные участки. В системе международных стандартов финансовой отчетности порядок учета в зависимости от цели их использования регулируются различными стандартами [8, с.136]. Если земельные участки используются в производстве или в административных целях, то они признаются основными средствами и учитываются в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Если земля находится во владении собственника или арендатора по договору финансовой аренды и будет использоваться с целью получения арендных платежей или прироста стоимости капитала, то такие участки должны признаваться недвижимым имуществом, учет которых регламентируется МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество». Причем данное требование относится не только к земельным участкам, но и зданиям. В случаях, когда компания приобретает земельные участки с целью перепродажи, то они должны признаваться запасами, и их учет будет регулироваться МСФО (IAS) 2 «Запасы» [13]. Для учета арендованных основных средств применяется МСФО (IAS) 17 «Аренда».

Учет биологических активов, к которым относится и взрослый продуктивный скот, в системе МСФО базируются на МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство». Данный стандарт регламентирует учет процессов биотрансформации и сбора биологических активов в целях их продажи или переработки в сельскохозяйственную продукцию или производства дополнительных биологических активов [1,3]. До недавнего времени к биологическим активам относились и многолетние насаждения такие как: кустарники и плодово - ягодные деревья, а также полученные от них плоды [11]. Начиная с годовой отчетности за 2016 год плодоносящие растения должны учитываться по правилам МСФО (IAS) 16 «Основные средства», то есть из категории биологических активов плодоносящие растения перенесены в состав основных средств, что в свою очередь повлияет на их стоимостную оценку [9].

При этом, основные средства должны проходить тест на обесценение в соответствии с МСФО (IAS) 36. Актив перестает учитываться в качестве основного средства, если компания предполагает его продать, амортизация по нему не начисляется и его учет ведется в соответствии с МСФО (IFRS) 5.

Таким образом, в зависимости от квалификации актива, осуществляется его оценка и последующий учет [6]. Поэтому, компаниям, планирующим в дальнейшем составление отчетности по МСФО следует существующие различия в принципах учета проанализировать (провести тестирование на соответствие требованиям МСФО методов бухгалтерского учета) и разделить на устранимые и неустранимые [10]. Для упрощения проведения в дальнейшем корректирующих проводок предлагаем на счете 01 выделить на отдельный учёт те объекты, которые при трансформации отчетности в МСФО будут исключены из состава основных средств: «Земельные участки» и др.

Список использованной литературы:

1. Закирова А.Р. МСФО 41 «Сельское хозяйство»: особенности учета // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 30 - 34.

2. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы развития учета основных средств // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 48 - 51.

3. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Ситдикова Л.Ф. Методический инструментарий учета биологических активов в сельскохозяйственных организациях // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 10 (352). С. 14 - 25

4. Клычова Г.С, Фахретдинова Э.Н. Учет основных средств в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 8. С. 38 - 45.

5. Загриева Р.Н., Фахретдинова Э.Н. Квалификация и признание основных средств в системах российских и международных стандартах // В сборнике: Направления совершенствования формирования учетно - аналитической информации в условиях решения современных проблем национальной экономики. Материалы Международной научно - практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. Казань, 2014. С. 46 - 50.

6. Мошкова Д.С, Фахретдинова Э.Н. Правила оценки основных средств в системах российских и международных стандартов // В сборнике: Направления совершенствования формирования учетно - аналитической информации в условиях решения современных проблем национальной экономики. Материалы Международной научно - практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. Казань, 2014. С. 96 - 100.

7. Мухамедзянов К.З. Актуальные вопросы перехода к учету основных средств в соответствии с МСФО // Вестник ТИСБИ. 2012. №1(49). С. 100 - 104.

8. Фахретдинова Э.Н., Галлямова Л.Ф. Учет земельных участков в системе МСФО // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 136 - 137.

9. Фахретдинова Э.Н., Гарипова С.Р. Новые правила в МСФО в отношении учета основных средств // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. 2015. С. 137 - 139.

10. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Принципы, лежащие в основе подготовки и представления финансовой отчетности в условиях адаптации к МСФО. В сборнике: Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 120 - 123.

11. Фахретдинова Э.Н., Павлова Е.А. Особенности учета многолетних насаждений в системе МСФО // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 144 - 145.

12. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств и их интеграция на предприятиях, применяющих единый сельскохозяйственный налог // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С 207 - 210.

13. Фахретдинова Э.Н. Формирование отчетной информации о запасах предприятиями малого и среднего бизнеса в системах российских и международных стандартов // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 3 (33) С. 55 - 60.

© Фахретдинова Э.Н., Галимуллина З.И., 2016

УДК - 338.48

Е.П. Федорова,
магистрант ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

ОТА И ОТЕЛИ. КОНКУРЕНТЫ ИЛИ ПАРТНЕРЫ. ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ОТА

Цель написания данной статьи состоит в том, чтобы показать роль ОТА в современном мире туризма и разобраться в необходимости для отеля использовать агентства как рекламу и как эффективный канал сбыта.

ОТА (Онлайн тревел агентство) — турагентство, которое реализует свои продукты и услуги через интернет. С появлением ОТА каждый покупатель с компьютером и интернет - доступом получил шанс спланировать и оплатить свою поездку, не вставая с кресла. Бизнес - модель ОТА построена на самообслуживании потребителя, однако в большинстве случаев для обработки более сложных заявок предоставляются услуги консультантов call - центра.

Мировая индустрия ОТА характеризуется высокой концентрацией бизнеса в руках нескольких крупных компаний. Так, в США 97 % рынка держат четыре тяжеловеса (т.н. «Большая четверка» — Expedia, Inc., Sabre Holdings, Orbitz Worldwide и Priceline). На развитых рынках Европы (таких как Великобритания) основных игроков пять: Expedia, Lastminute.com, ebookers, booking.com и Opodo.com. Под их контролем более 75 % рынка всех ОТА и около 25 % доли всех продаж, совершаемых в режиме онлайн.

Отели находятся в непосредственном сотрудничестве с ОТА, которые приносят им определенную долю рынка.

Как выбрать ОТА для сотрудничества, что должно быть основным критерием? Некрупные ОТА сами выходят на гостиницы с предложением о сотрудничестве, основным критерием в данном случае будет комиссия, которую агентство запросит за свои услуги.

Если говорить о таких глобальных поисковиках как Expedia и Booking , то следует отметить, что отели сами заинтересованы в сотрудничестве с ними, чтобы быть конкурентоспособными в своём сегменте рынка.

Для определения возможности и желательности работы с малыми ОТА, важно определить анализ возможных рисков, учесть сразу несколько факторов, среди которых отметим следующие: будет ли сотрудничество взаимовыгодным; как соотносятся возможные затраты и экономия времени; релевантность использования определённого количества ОТА; возможности работы сайта.

Рассмотрим эти факторы чуть подробнее.

Фактор взаимовыгодного сотрудничества: позволит ли размещение в агентстве претендовать на желаемый сегмент рынка или увеличить его, а также оценить, насколько сотрудничество будет взаимовыгодным. Говоря о взаимовыгодном сотрудничестве, в данном случае мы учитываем, что агентство наполняет свой «портфолио» предложениями отелей, которые в последующем может предложить посетителям сайта, а для отеля - возможность расширить круг потенциальных гостей. Малые отели также оценивают совместимость программ бронирования, в то время как крупные сети используют свои собственные сети бронирования, так называемую систему «extra net».

Отели тщательно подходят к выбору ОТА, исходя ещё и **из экономии времени**: нужно своевременно высылать информацию по количеству номеров, которые необходимо продать и по какой цене, и если отель сотрудничает с десятью агентствами, то необходимо обновлять информацию во всех 10.

Оценка релевантности использования определённого количества ОТА тоже крайне важна. Выбор зависит от размера номерного фонда отеля, типа отеля. Например, директор по доходам отеля «Heaven» в Финляндии, в одном из своих интервью отметил, что на 77 номеров отеля они используют 5 агентств, и считает это оптимальным количеством. Таким образом, соблюдается важное условие: отель имеет постоянный спрос на номера, но не переплачивает комиссию ОТА, чтобы не потерять доход.

Сайт выступает площадкой для конкурентной борьбы между отелями, это своеобразный рынок предложений, где лучшее предложение немедленно занимает лидирующую позицию. Заходя на сайт, потенциальный клиент видит сразу лучшее предложение, и как ни странно, «лучшее предложение» может включать в себя не только цену и количество свободных номеров, но и содержательную составляющую, какую информацию сам отель дает потребителям: качество фотографий номеров и отеля в целом, набор предоставляемых услуг.

Часть клиентов, находя несколько вариантов на сайтах ОТА, бронируют отели через сайт непосредственно отеля. Один из представителей Expedia в Финляндии, Markus Veikkolainen, прокомментировал данный феномен как одну из форм взаимоотношений как между агентством и отелем, так и между агентством и конечным потребителем. Для одних – это партнёры, для других - рекламный информационный стенд, через который люди просто получают информацию о существующих предложениях.

Безусловно, ОТА конкурируют с brand.com, в том числе, за счёт главного своего преимущества - удобства в использовании. Чем больше информации предоставляет посредник, тем больше к нему доверия, тем выше вероятность того, что отель будет забронирован через агентство, которое сопровождает потенциального клиента во время его выбора, предлагая всё новые варианты и оставляя уже просмотренные у него на виду.

Назовём и одну из слабых сторон некоторых отелей, на которую, подчас, не обращают внимание: отсутствие или некачественная работа формы обратной связи, данной на сайте для заполнения. Лишь небольшой процент обратившихся через неработающую форму и не получивших ответ будет перезванивать и перебронировать, зная, что один раз им уже не ответили, большинство скорее откликнется они на схожие предложения в других отелях. Тратя большие средства на привлечение клиентов, некоторые корпорации легко теряют потенциальных потребителей из - за просто неработающей формы обратной связи.

Как мы видим, ОТА и отели находятся как в противостоянии, так и в постоянном взаимодействии по привлечению клиентов.

У каждой сети есть своя программа лояльности, за счет которой отели также стимулируют бронировать напрямую. Например, IHG устанавливает специальную цену (которая выше базовой), и если ты бронируешь напрямую, то количество баллов на твоем счету увеличивается вдвое.

Что делает ОТА? Предлагает свою программу лояльности. Что выгодно для индивидуальных отелей, которые с ними сотрудничают и у которых нет своей программы лояльности. Гости также получают привилегии, но при этом у них всего одна карта лояльности, а не под каждый бренд, что порой очень раздражает гостей.

Меняющееся информационное пространство предлагает все новые возможности по привлечению клиентов.

Становится очевидным, что онлайн туристические агентства играют решающую роль в распределении туристических потоков, теперь ОТА составляет 38 % мирового рынка онлайн и 13 % от общего объема рынка. Кроме того, их влияние на выбор средств размещения продолжает распространяться.

Отельерам приходиться работать в условиях жесткой конкуренции и необходимо оптимизировать их стоимость активов, они должны эффективно использовать OTA и других маркетинговые каналы, удерживая правильный баланс, чтобы достичь нескольких сегментов рынка и оптимизировать сочетание операций для достижения полной загрузки отеля и получения прибыли. Это было бы непрофессионально для отельеров недооценивать весь охват маркетинговых средств, которые используют OTA.

Отели могут и должны управлять онлайн туристических агентств, чтобы оптимизировать доходы и издержки. Кроме того, OTAS также может быть использован для: сохранить позиции на рынке, расширение поискового маркетинга, удовлетворения потребительского спроса на упакованные и самопроизвольного перемещения, управление доходами поддержки, выполнение комплексных маркетинговых стратегий.

Отели могут и должны грамотно сотрудничать с онлайн туристическими агентствами, чтобы оптимизировать доходы и издержки, сохранять и расширять позиции на рынке, придерживаясь своей маркетинговой стратегии.

Список использованной литературы:

1. Козлов Д.А. Информационные технологии в гостиничном бизнесе. Учебное пособие.USA, Createspace, 2015

2. http: // scholarship.sha.cornell.edu / cgi / viewcontent.cgi?article=1003&context=chrpubs - Anderson, C. (2011). Search, OTAs, and online booking: An expanded analysis of the billboard effect [Electronic article]. Cornell Hospitality Report, 11(8), 6 - 10.

3. https: // www.hotelleriesuisse.ch / files / pdf7 / 2014 _ European _ Hotel _ Distribution _ Study _ SUMMARY _ Switzerland _ Focus1.pdf - Roland Schegg, European Hotel Distribution Study 2014: The Rise of Online Intermediaries, Institute for Tourism of the University of Applied Sciences Western Switzerland Valais (HES - SO Valais), July 2014.

© Е.П.Федорова, 2016

УДК 339

В.С. Фокин, студент 4 курса электромеханического факультета
Южно - Российский государственный политехнический
университет (НПИ) имени М.И. Платова
г. Новочеркасск, Российская Федерация
А.И. Радченко, студент 4 курса электромеханического факультета
Южно - Российский государственный политехнический
университет (НПИ) имени М.И. Платова
г. Новочеркасск, Российская Федерация
И.В. Бондаренко, студент 4 курса электромеханического факультета
Южно - Российский государственный политехнический
университет (НПИ) имени М.И. Платова
г. Новочеркасск, Российская Федерация

ИМПОРТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

В России сложилась непростая ситуация с импортом энергетического оборудования. Высокая доля импортных поставок на российский рынок энергетического оборудования

иностранных компаний является существенной проблемой для российского энергетического машиностроения.

Целью работы является анализ структуры импорта энергетического оборудования в Российскую Федерацию.

Импорт энергетического оборудования в Российскую Федерацию совпадает с общими тенденциями развития мирового рынка энергетического машиностроения, также связан с крупнейшими производителями энергетического оборудования [1]. Ключевыми направлениями импорта технологий в Россию являются: газовые и угольные электрические станции, а также атомная энергетика. Совокупный объем импорта энергетического оборудования превышает объем экспорта по большинству групп. Потребители энергетического рынка России приобретают энергетическое оборудование у развитых стран [2].

Крупный объем покупаемого энергетического оборудования для покрытия внутренних потребностей объясняется тем, что качество продукции российских компании и уровень их конкурентоспособности на мировом рынке производства энергетического оборудования не достаточен. Конкурентоспособность российских предприятий в области производства энергетического оборудования несколько снизилась. Импорт энергетического оборудования практически полностью обеспечивает энергетику России. Данные на рис 1. отражают информацию по импорту энергетического оборудования.

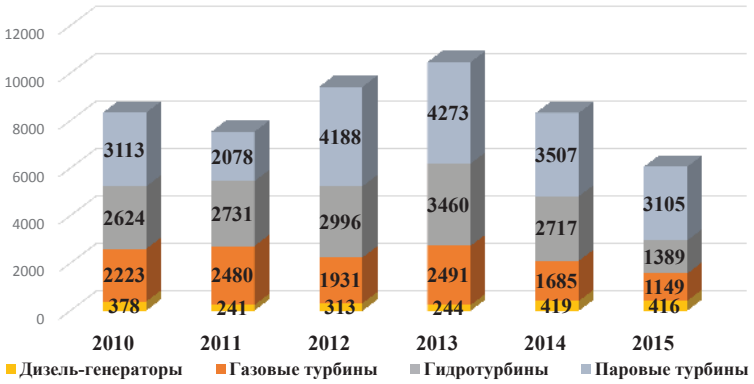


Рис.1. Импорт двигателей и турбин в натуральном выражении, Россия (МВт)

Российские предприятия пока не готовы в области энергетического машиностроения обеспечить потребность в генерирующем оборудовании, и уступает импортному оборудованию по мощности. Единственная ниша, имеющая сильные позиции – производство водогрейных котлов на 12 % в 2015 годов в сравнении с 2014, электродвигателей переменного тока на 8 % , котлов – парообразователей на 60 % [3].

Минимизация использования импортного энергетического оборудования пока что не определена. В краткосрочной и среднесрочной перспективе наша страна способна незначительно снизить зависимость от импортного оборудования в области энергетического машиностроения, импортируя энергетическое оборудование и технологии,

приобретается так называемая лицензия на использование технологий для осуществления обслуживания энергетических систем.

Список использованной литературы:

1. Ратнер С.В. Использование принципов бережливого производства в энергетическом машиностроении / С.В. Ратнер // Труды ГОСНИТИ. – 2015.

2. Стецюкевич А.С. Развитие производства оборудования инвестиционного назначения в России: проблемы стратегического планирования / А.С. Стецюкевич // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2016. – № 3.

3. Федина А.Д. Энергетическое машиностроение: состояние и перспективы / А.Д. Федичева // Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации Материалы Международной научно - практической конференции кафедры «Экономика и организация производства». – 2014.

© В.С. Фокин, А.И. Радченко, И.В. Бондаренко, 2016

УДК33

А.В. Фролов, магистрант 3 курса, гр. МОМ - 41,
направление «Менеджмент»
Научный руководитель – Л.Е. Никифорова

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В неблагоприятных экономических условиях корпоративная социальная ответственность является неотъемлемой составляющей градообразующих предприятий, признаком их стабильности. В связи с этим, проблема ведения социально направленного бизнеса градообразующими предприятиями актуальна и наиболее значима для современного общества, так как их деятельность напрямую влияет на комфортность проживания в моногороде.[6]

Комфортность проживания населения – это характеристика физического, психологического, эмоционального и социального восприятия людьми своего положения в жизни в зависимости от культурных особенностей и системы ценностей и в связи с их целями, ожиданиями, стандартами и заботами. [4]

Ключевой задачей развития моногорода, которую решают органы местного самоуправления, является налаживание эффективной системы взаимодействия бизнес - структур, органов власти, а также некоммерческих секторов с учетом потребностей населения и проблемных зон поселений. Участие предприятий в решении социальных задач предопределяется эффективностью подобных затрат не только в долгосрочной, но и краткосрочной перспективах. Инвестиции в человеческий капитал муниципального образования, его инфраструктуру способствует повышению производительности труда, уровня жизни, улучшению отношений в сфере социального партнерства с органами власти, и др. [5]

В свою очередь, развитие инженерной, экономической, социальной, транспортной, образовательной, научной инфраструктуры, сферы здравоохранения и других сфер, политика муниципалитета и региональных властей, инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность территории и другие факторы формируют среду функционирования градообразующего предприятия, внешние условия, оказывающие существенное воздействие на устойчивое развитие бизнеса.[1]

Стратегия развития градообразующего предприятия разрабатывается с «учетом стратегии развития того населенного пункта, в котором оно расположено, его социально - экономического положения, ожидаемых последствий на жизнедеятельность населения, возможного поведения людей, в нем проживающих [2].

В условиях современной экономики, на основе сложившихся тяжелых отношений с Западом и введенных антироссийских санкциях, на наш взгляд, вновь существует потребность в собственном производстве. Соответственно, вновь становится актуальным развитие и поддержание экономики моногородов, а корпоративная социальная ответственность градообразующего предприятия – это основной инструмент для обеспечения развития и конкурентоспособности города. [6]

Примером эффективно функционирующего градообразующего предприятия является АО «ЕВРАЗ ЗСМК» (холдинг ООО «ЕвразХолдинг»), действующее на территории г. Новокузнецка. АО «ЕВРАЗ ЗСМК» реализует продукцию в России и других странах СНГ и экспортирует металл в 30 государств дальнего зарубежья. АО «ЕВРАЗ ЗСМК» выступает в качестве генерального поставщика рельсовой продукции для ОАО «Российские железные дороги». [8]

АО «ЕВРАЗ ЗСМК», являясь градообразующим и социально - ориентированным предприятием, должно обоснованно вкладывать средства не только в развитие производства, но и на реализацию задач социальной политики. Основными приоритетами АО «ЕВРАЗ ЗСМК» является разработка Комплексной социальной программы по развитию персонала и социальной поддержке жителей г. Новокузнецка с учетом обеспечения баланса интересов всех заинтересованных сторон. Структурно в эту программу должны быть включены следующие разделы: социально - экономические показатели развития моногорода, с указанием «узких» мест; характеристика деятельности градообразующего предприятия; интересы основных заинтересованных сторон, с определением возможных конфликтов их интересов; пути достижения баланса их интересов.

Эффективная разработка корпоративных программ в области корпоративной социальной ответственности в системе управления градообразующего предприятия обеспечивается за счет мониторинга мероприятий по реализации программ и проектов предприятия в области корпоративной социальной ответственности и применения научно обоснованного инструментария оценки результативности корпоративной социальной ответственности.[7]

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Амельченкова, О.Н. Моногорода России: проблемы и перспективы развития. [Электронный ресурс] - http: // eos.ibi.spb.ru / course / view.php?id=655 % E2 % 80 % 8E

2. Вертакова, Ю.В. Конвергенция бизнеса и власти моногорода в сфере социальной ответственности [Текст] / Ю.В. Вертакова, А.Л. Чулакова // Государственная и

муниципальная служба в России: опыт, проблемы, перспективы: материалы конференции. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2011. – 110 - 116с.

3. Маслова А.Н. Моногорода в России: проблемы и решения / А.Н. Маслова / Проблемный анализ и государственно - управленческое проектирование. – 2011(№5). – Т 4. – С. 16 - 28

4. Никитенко С.М., Никифорова Л.Е. Концепция инновационного развития региона на основе методологии проектного управления (на примере Кемеровской области) // Сибирская финансовая школа. 2011. № 5 (88). С. 96 - 103

5. Никифорова Л.Е., Леонов В.В. Формирование системы публичного управления на уровне субъекта Федерации на основе модели заинтересованных сторон // Сибирская финансовая школа. 2012. № 4 (93). С. 80 - 91.

6. Першина Т.А., Гоголева М.П. Корпоративная социальная ответственность градообразующих предприятий как фактор конкурентоспособности монопрофильного города // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: http: // web.snauka.ru / issues / 2016 / 02 / 64663 (дата обращения: 07.11.2016) /

7. Сапрыкина А.А., Никифорова Л.Е. Оценка результативности деятельности компании в области корпоративной социальной ответственности: организационно - методические подходы / в сборнике: Влияние модернизации общественных и корпоративных финансов на структуру и содержание программ непрерывного профессионального образования в области экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции / Под общ. ред. Н.В. Фадейкиной. Новосибирск, 2012. С. 226 - 236.

8. http: // www.evraz.com

© А.В. Фролов

УДК 657 - 37

Л.Х. Хакимзянова
ИУЭФ К(П)ФУ
г. Казань, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В современных условиях ведения бизнеса важную роль приобретает способ раскрытия информации компании. Чем качественнее раскрываемая информация, тем больше возможностей для наращивания стоимости компании. Наиболее перспективным является интегрированный подход к раскрытию информации о деятельности компании, а именно формирование так называемой интегрированной отчетности. Интегрированная отчетность - процесс, основанный на интегрированном мышлении, в результате которого создается периодический интегрированный отчет компании о создании ею стоимости в течение долгосрочного периода времени.

Интегрированная отчетность состоит из базовых разделов – элементов содержания (таблица 1).

Таблица 1

Элементы содержания интегрированной отчетности [1, с.26]

Название элемента	Описание
Обзор организации и внешняя среда.	Элемент отвечает на вопросы: «Чем занимается организация и каковы условия, в которых она работает?» Традиционно здесь описывается миссия и стратегия, и приводятся основные факты о деятельности компании – этические нормы, структура организации, основные виды деятельности, конкурентная среда, процесс создания стоимости и т.д.
Управление.	Ключевой вопрос элемента: «Как структура управления компании поддерживает ее способность создавать стоимость в течение краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода?».
Бизнес - модель.	Бизнес - модель представляет собой систему трансформации ресурсов через ее коммерческую деятельность, в продукты и результаты, направленную на содержание стратегических целей организации и создание стоимости на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периодов.
Риски и возможности.	Интегрированное мышление требует рассмотрения конкретных возможностей и рисков, влияющих на способность компании создавать стоимость в различные периоды времени. Необходимо ответить на вопрос о том, как организация использует такие возможности и управляет такими рисками.
Стратегия и распределение ресурсов.	Интегрированный отчет должен содержать основные направления развития компании, т.е. стратегию компании и планы распределения ресурсов согласно намеченным, краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным целям
Результаты деятельности.	Данный элемент содержания должен отвечать на вопрос: «Насколько компания достигла своих стратегических целей, и какова эффективность ее деятельности?» Основное внимание уделяется ключевым показателям эффективности (KPI), так как они напрямую влияют на рост стоимости компании. Именно по показателям эффективности деятельности компании чаще всего принимаются решения инвесторов о вложении финансовых ресурсов.
Перспективы на будущее.	Одной из особенностей интегрированного отчета является его направленность на будущее, на устойчивое развитие компании в длительном периоде времени. Именно поэтому интегрированный отчет должен отвечать на вопросы: «С какими возможными сложностями может столкнуться компания при достижении долгосрочных целей? Каковы ожидаемые результаты ее деятельности в будущих периодах?»
Основные принципы подготовки и презентации.	Данный элемент содержания включает описание процесса определения существенности, описание границ отчетности, информацию о стандартах и методах оценки существенных факторов.

Интегрированность раскрываемой информации достигается при соблюдении основополагающих принципов, содержание которых представлено в Международном стандарте по интегрированной отчетности: стратегический фокус и ориентация на будущее; связность информации; взаимодействие с заинтересованными сторонами; существенность; краткость; достоверность и полнота; сравнимость и постоянство[1, с. 18].

Отличительным принципом интегрированной отчетности является стратегический фокус и ориентация на будущее. Данный принцип означает, что интегрированный отчет должен отражать стратегию деятельности компании со всех сторон. Кроме того, в интегрированном отчете должна быть представлена информация не только о прошлой деятельности компании, но и перспективы ее развития, а именно прогнозная информация. Важно представить, как стратегия развития соотносится со способностью компании создавать стоимость в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, назначение данного принципа – демонстрация устойчивости бизнеса.

Следующим ключевым принципом интегрированной отчетности является связность информации. Данный принцип отражает сущность интегрированной отчетности, так как в ее основе лежит объединение и взаимоувязка финансовой и нефинансовой информации. Информация, раскрываемая в интегрированном отчете, должна отражать взаимосвязь между различными факторами, влияющими на способность компании создавать стоимость. При соблюдении принципа связности достигается системное и цельное восприятие пользователями отчетной информации.

Ключевым принципом интегрированной отчетности является взаимодействие с заинтересованными сторонами. Многие зарубежные компании на своем опыте убедились в том, что интегрированная отчетность выступает наиболее эффективным и транспарентным каналом представления информации заинтересованным сторонам, в том числе и инвесторам. Важность взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами объясняется тем, что стоимость компании создается не только собственными силами, но и через взаимодействие с другими субъектами. Согласно принципу, интегрированный отчет должен отражать характер отношений с заинтересованными сторонами и как компания реагирует на их потребности и интересы.

В интегрированном отчете должна представляться краткая информация, которая является существенной для оценки способности организации создавать стоимость в кратко - , средне - и долгосрочной перспективе. Необходимо раскрыть наиболее существенные для компании, основных стейкхолдеров вопросы, которые могут повлиять на стратегию компании, ее бизнес - модель, капиталы. Так как интегрированная отчетность объединяет в себе различного рода информацию, для лучшего понимания целесообразно представить ее в наиболее лаконичном и кратком виде. Т.е. должен соблюдаться баланс между краткостью, полнотой и сопоставимостью информации.

Принцип достоверности означает, что интегрированный отчет должен включать информацию без существенных ошибок. А согласно принципу полноты, в отчетность должна включаться вся существенная информация, как положительная, так и отрицательная. Достоверность раскрываемой информации подтверждается внешним независимым заверением и вовлечением основных стейкхолдеров в процесс подготовки отчетности.

Заключительным ведущим принципом интегрированной отчетности является принцип сравнимости и постоянства. Постоянство заключается в том, интегрированная отчетность должна основываться на показателях, являющихся постоянными в течение длительного времени, а сама политика составления применяться из года в год, если нет необходимости в изменениях. Сопоставимость же означает возможность сравнения информации с учетом

существенности этих сравнений для описания процесса создания стоимости компании. Принцип сопоставимости и постоянства представляет практическую ценность с точки зрения анализа деятельности компании, когда необходимо сравнить и аналитически оценить разные компании между собой, в том числе и в динамике, и саму компанию в разные периоды времени.

Перечисленные принципы составляют основу подготовки интегрированной отчетности. Только при соблюдении ведущих принципов в интегрированном отчете будет представлена цельная картина процесса создания стоимости и достигнута прозрачность раскрываемой информации.

Список использованной литературы

1. The International Integrated Reporting Framework [Электронный ресурс]: Международный стандарт интегрированной отчетности // Официальный сайт Международного Совета по Интегрированной Отчетности (МСИО), 2016. – Ре - жим доступа: http: // www.theiirc.org / international - ir - framework

2. Гетьман В.Г. О концептуальных основах и структуре международного стандарта по интегрированной отчетности // Учет. Анализ. Аудит. 2014. № 1. С. 74 - 85.

3. Каспина Р.Г., Шнейдман Л.З. Новый подход к формированию корпоративной отчетности нефтяных компаний / Нефтяное хозяйство. - 2013. - № 9. С. 14 - 17.

4. Когденко В.Г., Мельник М.В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа / Когденко В.Г., Мельник М.В. // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 10. С. 2 - 15.

5. Куликова Л.И., Гафиева Г.М. История развития публичной отчетности в России // Актуальные вопросы теории и практики бухгалтерского учета и аудита: сборник статей профессорско - преподавательского состава, аспирантов и студентов. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2012 - 185с.

6. Стрельник Е.Ю., Усанова Д.Ш., Хайруллин И.Г. Key performance indicators in corporate finance - Asian Social Science. - 2015. - Vol.11. – pp.369 - 374

7. Eccles R. G., Serafeim G. Corporate and integrated reporting: A functional perspective // Chapter in Stewardship of the Future, edited by Ed Lawler, Sue Mohrman, and James O'Toole, Greenleaf. – 2015.

© Л.Х.Хакимзянова, 2016

УДК 332

Д.Р. Халиуллина, Студент Института нефтегазового бизнеса
ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация
М. М. Гайфуллина, К.э.н., доцент
Институт нефтегазового бизнеса
ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях энергетическая безопасность предприятия является значимым элементом экономического потенциала предприятия [1]. Энергетическая безопасность

предприятия как состояние удовлетворения энергетических потребностей предприятия при условии наиболее эффективного использования ресурсов [2] зависит от совокупности внешних и внутренних факторов (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы энергетической безопасности предприятия [3, 4, 5, 6]

Внешние	Внутренние
1. Уровень инновационности экономики	1. Энергоемкость производства
2. Цены на энергоносители	2. Износ основных фондов
3. Обеспеченность энергоресурсами	3. Диверсифицированность энергоснабжения
4.Экономическая ситуация в стране	4. Объем финансовых ресурсов
5. Энергоемкость экономики	

Внешние факторы энергетической безопасности предприятия. 1. Уровень инновационности экономики. Инновационная экономика – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий [7, 8, 9]. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство и не концентрация финансов. 2. Цены на энергоносители. Для России данный фактор имеет особое значение ввиду сурового климата (более половины её территории находится в зоне вечной мерзлоты) и большой территории (больших транспортных расстояний), что приводит к повышенному расходу энергии. 3. Обеспеченность энергоресурсами. Современные промышленные предприятия являются крупным потребителями энергии, пара и воды. 4. Экономическая ситуация в стране. **Снижение цен на нефть, санкции со стороны стран Запада, ослабление курса рубля, рост инфляции – всё это негативным образом сказывается на энергетической безопасности.**

Внутренние факторы энергетической безопасности предприятия. 1. Энергоемкость производства. Практически при производстве любого вида продукции расходуются ТЭР, и для каждого из видов продукции существует соответствующая энергоемкость технологических процессов их производства. 2. Износ основных фондов. Состояние основных фондов предприятия существенном образом определяет расход энергоресурсов и тем самым его энергетическую безопасность [10]. 3. Диверсифицированность энергоснабжения. 4. Объем финансовых ресурсов. Наличие достаточных финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность.

Систематизация факторов энергетической безопасности предприятия необходима для оценки энергетической безопасности предприятия, то есть установление, где, когда, каким образом и в каком масштабе проявляются или будут проявляться эти факторы.

Список использованной литературы:

1. Макова М.М. Энергоэффективное развитие предприятия [Текст] / М.М. Макова // Вестник торгово - технологического института. - 2011. - № 1(4). - С. 104 - 111.

2. Макова М.М. Нефтегазовое товароведение и сбыт продуктов нефтегазопереработки: учебное пособие [Текст] / М.М. Макова. – Уфа: ООО «Монография», 2010. 64 с.

3. Гайфуллин А.Ю., Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке социальной безопасности региона [Текст] / А.Ю. Гайфуллин, М.М. Гайфуллина // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 12 - 5. - С. 1001 - 1006.

4. Гайфуллин А.Ю. Методический подход к оценке социальной устойчивости территориальных образований [Текст] / А.Ю. Гайфуллин // Известия Уфимского научного центра РАН. - 2016. - № 1. - С. 104 - 109.

5. Лейберт Т.Б., Гайфуллина М.М., Халикова Э.А., Земцова В.Д. Оценка факторов, влияющих на динамику производительности труда в отраслях топливно - энергетического комплекса [Текст] / Т.Б. Лейберт, М.М. Гайфуллина, Э.А. Халикова, В.Д. Земцова // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2015. - №3 (125). - С. 43 - 50.

6. Макова М.М. Оценка устойчивого развития промышленного предприятия [Текст] / М.М. Макова // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2012. - № 6 (110). - С. 54 - 59.

7. Маков В.М. Использование методов стратегического моделирования для отбора приоритетных направлений финансирования инновационной деятельности предприятий нефтегазового комплекса [Текст] / В.М. Маков // Транспортное дело России. - 2009. - № 8. - С. 173 - 176.

8. Гайфуллина М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе: учеб. – метод. комплекс [Текст] / М.М. Гайфуллина, Н.В. Ибрагимова. - Уфа: Изд - во УГНТУ, 2010. - 385 с.

9. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2012. № 1. С. 77 - 83.

10. Маков В.М. Анализ системы управления инновационной деятельностью предприятий нефтегазового комплекса [Текст] / М.М. Макова // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 15. С. 13 - 22.

© Д.Р. Халиуллина, М. М. Гайфуллина, 2016

УДК 339.138

Д. Б. Худайдатов
студент 4 курса направления «Менеджмент», профиль «Маркетинг»
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
Э. Р. Касимова
к.с.н., Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
Е. В. Кузнецова
к.с.н., доцент, Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЕСТОРАНА

Актуальность. Работа шеф - поваром считается одной из самых фешенебельных профессий. И это не удивительно, так как несмотря на то, что ресторанный бизнес идет в авангарде рейтинга банкротств, он является одной из самых увлекательных сфер маркетинга и значимой частью HoReCa [1, с. 189–192]. *Открытие ресторана – сложная*

задача. В ней таится множество нюансов и тонкостей; легкомысленного отношения к себе она не потерпит.

Тренды. Ресторанный бизнес весьма динамичен, но в нем есть свои закономерности. В ресторанной индустрии происходит деление на ценовые сегменты, например, хай - прайс, мидл - прайс и фаст - фуд. В хай - прайсе важно имя владельца и его референтное влияние [2, с. 262–266]. Заведения именитого ресторатора заранее обречены на успех. Имя владельца – это бренд, и новичку очень непросто конкурировать в данном сегменте. Открытие нового ресторана является важным event - мероприятием и масштабно информируется в СМИ [3, с. 179–182]. В мидл - прайс ситуация другая. Открыть комфортный ресторан недостаточно, необходимо разработать оригинальную маркетинговую концепцию и неповторимый бренд. Все это стимулирует развитие франчайзинговых отношений в рыночной экономике, потому что в одиночку открыть и продвинуть ресторан практически невозможно [4, с. 35–40].

Идея. Успех заведения зарождается в период формирования маркетинговой концепции. Прежде всего, это идея, в которой включено послание к потенциальным посетителям. Предела полету мысли здесь нет: это, возможно, национальный колорит (белорусский, армянский и др.) или образ (певца, актера, писателя и т. п.). Идея должна быть понятной разноликим гостям. Даже если ресторан уютный и стильный, рассчитывать на успех трудно, когда гости не понимают концепцию заведения.

Формат ресторана. Определив идею, необходимо идентифицировать формат заведения, так как существует масса вариантов: ресторан fast casual, street food, casual dininig, quick service restaurant, fine dining, кондитерская, кофейня, free flow, bar, булочная, пекарня и т. д. В основе маркетинговой концепции может лежать новый, необычный формат, что повысит конкурентоспособность ресторана [5, с. 186–188].

Бренд и сенсорный маркетинг. Следующим этапом является разработка бренда. Четкий и успешно позиционированный бренд – основа для дальнейшего развития любого заведения. В разработке бренда должны участвовать профессионалы - маркетологи, которые протестируют его на фокус - группе. Необходимо помнить о том, что бренд воздействует не только на зрительные анализаторы, но также и на другие органы чувств, например, на слух (фоновая музыка) и обоняние (как правило, гостям нравятся легко узнаваемые запахи, например, ваниль, карамель, кофе, лаванда и т. д.). Дизайн, структура и состав меню плавно вытекает из формата заведения. В интерьере все компоненты обязательно должны быть взаимосвязаны, так как это формирует образ заведения в сознании гостей, а цельность восприятия гарантирует приверженность клиентов. Многое зависит от цветового оформления, оно влияет на поведение гостей, их эмоции, аппетит.

Согласно исследованиям, россияне предпочитают национальную традиционную кухню, к которой они привыкли (28 %). Далее распределение в отношении кухни осуществляется в соответствии с модой и индивидуальными предпочтениями.

*Оригинальные атрибуты ресторана***.** Завершающим элементом концепции ресторана является стратегия внутреннего маркетинга – «фишки», которые будут использоваться во время обслуживания гостей – способ приема заказа, украшение блюда, оформление меню, форма обслуживающего персонала или способ подачи заказа. Например, в ресторане «Hajime» в Таиланде заказ принимает и приносит робот, который может станцевать. А в одном из французских ресторанов напитки подают в детских бутылочках.

Список использованной литературы:

1. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Применение маркетингового инструментария в туристической индустрии Республики Башкортостан // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 189–192.
2. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Референция как технология управления общественными отношениями // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность в современных условиях: теория и практика: Сборник статей по материалам Всероссийской научно - практической конференции, 2015. – С. 262–266.
3. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Роль event - маркетинга в инновационном развитии регионов // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт: Сборник материалов I Международной научно - практической конференции, 2015. – С. 179–182.
4. Кузнецова Е. В. Рыночная экономика в представлениях российских студентов // Социальная политика и социология. – 2009. – № 8 (50). – С. 35–40.
5. Кузнецова Е. В., Шестернина М. В. Методика комплексного анализа конкуренции в отрасли // Альманах современной науки и образования. – 2009. – № 11 - 2. – С. 186–188.

© Д. Б. Худайдатов, Э. Р. Касимова, Е. В. Кузнецова, 2016

УДК 339.138

Д. Б. Худайдатов
студент 4 курса направления «Менеджмент», профиль «Маркетинг»
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
Э. Р. Касимова
к.с.н.
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
Е. В. Кузнецова
к.с.н., доцент
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ РЕСТОРАНА

Система маркетинговых коммуникаций включает как традиционные элементы продвижения (рекламу, PR, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, ярмарки, выставки), так и креативные (партизанский маркетинг, референтный маркетинг, event - маркетинг и др.). Рассмотрим приемы маркетинговых коммуникаций в ресторанной индустрии (HoReCa), а именно их использование при открытии нового ресторана [1, с. 189–192].

1. Наружная реклама – классический способ продвижения ресторана. Красивая вывеска, оформленная в фирменном стиле с правильной подсветкой, и меню - указатель с ценами, размещенный на улице, – два основных средства наружной рекламы. При продвижении нового ресторана информацию можно размещать на разных видах городского транспорта –

такси, автобусах, маршрутках, троллейбусах. Реклама должна «вести» посетителей до самого ресторана. Для этого используются щиты, информационные таблицы и пр.

2. «Сарафанное радио», слухи. Наиболее выгодное место распространения слухов – Интернет. Интернет - маркетинг – очень действенная форма продвижения ресторана. Способами маркетинговых коммуникаций в Интернете являются официальный сайт ресторана, баннерная и контекстная реклама, интернет - каталоги ресторанной индустрии, блоггинг и др.

3. Реклама на радио – еще один вид продвижения нового ресторана, позволяющий при небольших финансовых затратах добиться широкого информирования населения. Здесь можно действовать двумя способами: или давать рекламу на всех радиостанциях (но результат может быть неоднозначным), или выбирать радиостанцию соответственно целевой аудитории ресторана, что будет более эффективным способом.

4. PR(связи с общественностью) – это управление взаимодействием ресторана и социальных групп или общества в целом с целью формирования общественного мнения относительно позитивного имиджа, репутации, образа ресторана посредством статей и новостей в интернет - источниках, печатных СМИ, пресс - конференций, шоу - мероприятий, праздников, юбилеев [2, с. 175–179], референтных лидеров мнений [3, с. 262–266.]

5. POS - материалы – это имиджево оформленные глянцевые буклеты, листовки, флаеры с информацией о ресторане: время его работы и адрес, меню, цены и скидки, разнообразные акции, фирменные визитки. Буклеты, флаеры, листовки целесообразно раздавать на презентациях и выставках. К специфическим POS - материалам ресторана относятся спички, сахар, конфеты, жевательные резинки, зажигалки, салфетки, одноразовые упаковки и этикетки для блюд, заказанных «на вынос», оформленные в фирменном стиле ресторана.

6. *Программы по стимулированию сбыта и формированию лояльности* – дисконтные программы и акции, подарки и комплименты, усиливающие приверженность гостей. Все событийные мероприятия делятся на календарные, то есть привязанные к какому - либо празднику (Новый Год, Татьянин день, 8 Марта) и некалендарные, непривязанные к конкретной дате [4, с. 179–182]. Важно понимать, что любому человеку приятно получать подарки, бесплатные угощения и скидки. Маркетологи просчитывают бюджет на мероприятия по стимулированию сбыта и повышению лояльности и обосновывают их эффективность за счет увеличения числа гостей ресторана.

7. Для завоевания еще большего доверия гостей ресторана используется *социально - этический маркетинг*, пропагандирующий социальные ценности посредством благотворительности, социальной рекламы, организации различных конкурсов, соревнований, социальных акций совместно с муниципальными органами власти [5, с. 78–80].

Список использованной литературы:

1. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Применение маркетингового инструментария в туристической индустрии Республики Башкортостан // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 189–192.

2. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Особенности применения event - маркетинга в инновационном развитии региона // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Сборник материалов XV Международной научной конференции, 2015. – С. 175–179.

3. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Референция как технология управления общественными отношениями // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность в современных условиях: теория и практика: Сборник статей по материалам Всероссийской научно - практической конференции, 2015. – С. 262–266.

4. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Роль event - маркетинга в инновационном развитии регионов // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт: Сборник материалов I Международной научно - практической конференции, 2015. – С. 179–182.

5. Бикметов Е. Ю., Кузнецова Е. В. Проблема мотивации поведения аудитории в управлении социальной рекламой // Наука, образование и инновации: Сборник статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 78–80.

© Д. Б. Худайдатов, Э. Р. Касимова, Е. В. Кузнецова, 2016

УДК 331.101.39

Ю.А. Цебро
студентка 2 - го курса Менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРОЕКТА

Концепция проектного менеджмента, является достаточно новой для российского бизнеса. В связи с этим, внедрение методов управления проектами во многих организациях идет с запозданием. Ещё более сложная ситуация наблюдается в государственном секторе – большинство государственных служащих не имеют необходимого опыта управления и реализации проектов.

Изучение современной практики управления человеческими ресурсами проектов в исследованиях отечественных и зарубежных авторов позволило выделить ряд общих проблем, которые снижают эффективность проектного управления. Данные проблемы требуют учета при проектировании системы управления человеческими ресурсами проектов. Выделим наиболее значимые проблемы в исследуемой области:

1) ориентация только на управление командой в рамках построения системы управления проектом без учета организационной и профессиональной культуры, индивидуальных особенностей членов команды и других неидентифицируемых и измеряемых характеристик, что зачастую приводит к конфликтам, порождает трудности и подрывает успешность проекта. Так, Е. Звонова и Н. Пестерева в своем исследовании, посвященном проблемам управления человеческими ресурсами проекта, приводят пример проекта внедрения ERP - системы в одной из крупных сетей розничных магазинов. Одним из сложных участков стала область управления товаром. В группу проекта были включены

все руководители подразделений. Однако главный товаровед не обладала достаточной квалификацией для того, чтобы участвовать в проектах, вопрос создания технического задания ставил ее в тупик. Присутствие данного участника сильно тормозило весь проект, время и деньги расходовались, а ERP - система внедрялась медленно и с трудом. Верным решением в данном случае было бы приглашение на проект консультанта, это существенно оптимизировало бы процедуру. [1, с.40]

2) нерациональнальное формирование проектной команды. Так, С.В. Юдина, по результатам исследования практики проектного менеджмента в ряде крупных российских компаний, пришла к выводу, что в большинстве случаев обеспечения проектов человеческими ресурсами осуществляется руководителем проекта. Он назначает рабочую группу, состоящую из начальников и специалистов функциональных отделов и служб, которые по субъективному мнению руководителя проекта могут быть полезны для достижения его целей. В свою очередь, члены рабочей группы вправе самостоятельно выбрать тех подчиненных, которые также будут принимать участие в работе над проектом. Таким образом, привлечение сотрудников в проект происходит на основе собственного опыта управления проектами проекта руководителя и его личного мнения, недостаточного анализа соответствия уровня квалификации членов команды уровню сложности предстоящих к выполнению работ в рамках проекта, что приводит к снижению эффективности управления командой проекта. Информацию о специалистах, которые желают принять участие в проекте и имеют необходимые навыки к осуществлению проектной деятельности, получить невозможно в силу отсутствия таковой в формализованном виде. Следовательно, можно сделать вывод об отсутствии какой - либо системности и объективности при формировании состава и структуры специалистов, привлекаемых к участию в проектах. [2, с. 189]

3) дефицит квалифицированного персонала, активно использующего информационные технологии для организации проектной деятельности, нежелание руководителей многих отечественных организаций осуществлять необходимые изменения, что препятствует реализации проектного подхода. Кроме того, в условиях кадрового дефицита проектного персонала значительно усложняется задача формирования проектной команды. Решение данной проблемы должно осуществляться путем развития компетенций имеющегося персонала организаций путем обучения, повышения квалификации персонала, привлечения сотрудников функциональных подразделений в управление и реализацию проектов.

4) неверный подход к формированию команды управления проектом и выбору менеджера проекта. В частности, преобладающей организационной структурой управления организациями в России выступает линейная или линейно - функциональная структура. В результате команда проекта зачастую формируется из функциональных специалистов различных подразделений организации. Менеджер проекта может либо вообще не назначаться, либо выступать руководителем одного из подразделений организации, не имея при этом навыков проектного управления, управления человеческими ресурсами в рамках проекта, эффективного распределения ролей между участниками проекта и так далее. При выборе менеджера проекта приоритет отдается его компетенциям в предметной области, к которой относится проект, при этом наличие опыта управления проектами не принимается во внимание. В привлечении внешних менеджеров проекта организации в условиях экономического кризиса зачастую ограничены в силу дефицита бюджетов реализуемых проектов. В результате организация управления человеческими ресурсами проекта

осуществляется поверхностно, проект является плохо управляемым. Улучшению ситуации поспособствует внедрение в практику управления проектами матричных и проектных организационных структур управления. При этом в зависимости от объемов проектной работы и загруженности персонала менеджмент организации может использовать различные варианты структур – от слабой матрицы до проектной структуры. В любом случае, управляемость проекта и уровень организации в рамках матричных и проектных структур выше по сравнению с функциональной структурой;

5) эффективная организация управления ресурсами проекта, в том числе и человеческими ресурсами, требует специализированного программного обеспечения. В частности, планирование использования ресурсов в современных условиях осуществляется с использованием также программных продуктов, как Microsoft Project Professional, IRIS Software Group SharpOWL, Primavera Systems Evolve, QuickArrow, Agresso, CA Clarity, Lawson, Maconomy, OpenAir, Oracle PeopleSoft, Oracle E - Business Suite, SAP Professional Services Automation и другие. Вместе с тем, основная часть программных продуктов является дорогостоящей и ориентирована на средний и крупный бизнес. Приобретение подобного программного обеспечения государственными учреждениями, которые не реализуют проекты на регулярной основе, является проблемным и связано с высокими финансовыми затратами. Отсутствие возможности применения современных информационных технологий в организации управления человеческими ресурсами проекта приводит к снижению эффективности данного управления, срыву сроков выполнения, превышению выделенного бюджета проекта. В частности, с использованием специализированного программного обеспечения формируются сетевые графики проектов, позволяющие увязать сроки выполнения отдельных этапов проектных работ с временными затратами членов проектной команды.

С.В. Юдиной выделяются ключевые проблемы в критических областях проекта [2, с. 192]: система управления – отсутствие корпоративной системы управления проектами; нормативная база управления человеческими ресурсами – рассогласованность и нерабочий характер регламентирующей документации; оценка персонала – отсутствие процедур оценки потенциальных участников при отборе в проект; отсутствие единой корпоративной базы данных по специалистам, когда - либо участвовавшим в проектах; отсутствие процедур оценки результатов участия специалистов в проектах; затраты рабочего времени – отсутствие планирования рабочего времени участников проектов с учетом их функциональной загруженности в подразделениях; стимулирование труда – отсутствие механизма материального стимулирования руководителей и участников проектов;

В целях повышения эффективности работы команды проекта, могут быть использованы различные инструменты. Так, при большом объеме работы и наличии разных областей деятельности целесообразно создавать несколько команд проекта. Разделение команд эффективно в проектах, где необходимо четко фиксировать позиции его участников. Несколько проектных команд создают для больших, смешанных, средне - и долгосрочных проектов, а также когда количество участников проекта достаточно большое, а их интересы противоречивы.

Команда проекта работает эффективно тогда, когда налажены коммуникативные процессы: существует информационная поддержка проекта, налажена система совещаний и отчетности. Кроме рабочих совещаний необходимо проводить брифинги, отчеты менеджера проекта перед заинтересованными сторонами, участниками проекта. Это позволяет исполнителям проекта услышать опасения и пожелания заказчиков, а заказчикам – быть в курсе возможных проблем с реализацией проекта.

Большое внимание в успешных проектах уделяется грамотному распределению временного ресурса членов проектной команды, что позволяет синхронизировать деятельность всех участников. Основной функцией менеджмента проектных команд можно назвать решение той или иной проблемы либо внедрение каких - либо изменений, что приводит к повышению эффективности реализации проекта.

Проектная деятельность должна сопровождаться постоянным повышением квалификации членов проектной команды. Это в большей степени относится к долгосрочным проектам. При управлении краткосрочными проектами обучение также возможно, но только в случае крайней необходимости и без отрыва от проекта. Управление долгосрочными и краткосрочными проектами отличается не только подходом к обучению сотрудников. Во время долгосрочного проекта сотрудники определенным образом меняются, а значит, меняются и отношения в коллективе. При краткосрочных проектах этого не происходит – у сотрудников просто нет на это времени. Кроме того, невозможно поддерживать себя в тонусе в течение длительного периода, поэтому руководитель долгосрочного проекта должен позаботиться и психологическом состоянии своих подчиненных. [3, с. 2013]

В целом мы можем сказать, что на основе синтеза определений понятия «управление персоналом проекта» дано авторское определение данного понятия. В работе под управлением человеческими ресурсами проекта понимается построение эффективной системы управления процессами, связанными с человеческими ресурсами проекта, и поддержание её в работоспособном состоянии на протяжении всего жизненного цикла проекта для достижения поставленных в проекте целей, задач и результатов при имеющихся финансовых и ресурсных ограничениях.

Список использованной литературы:

1. Звонова Е., Пестерева Н. Менеджмент проектных команд // Справочник по управлению персоналом, 2014, № 11.
2. Юдина С.В. Общие и частные проблемы управления персоналом в корпоративном проектном менеджменте // Мотивация и оплата труда, № 3, 2011.
3. Куличева С.В. Командная работа как гарантия успеха в достижении цели // Управление человеческим потенциалом, 2014, № 3.

© Ю.А. Цебро, 2016

УДК33

С.С. Цициашвили
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО КубГУ
г. Краснодар, Российская Федерация
А.Г. Горбенко
магистр 3 года обучения, направление «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО КубГУ
г. Краснодар, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ипотечное кредитование – это эффективный инструмент, который стимулирует формирование рынка ценных бумаг и недвижимости, строительство новых объектов [5].

Наибольшей интерес в мире вызывает ипотечное жилищное кредитование. Его основная цель заключается в создании эффективно функционирующей системы обеспечения граждан, имеющих средних доход, доступным по стоимости жильем. Данная система должна следовать рыночным принципам приобретения жилья на жилищном рынке, свободном от монополизма, посредством собственных средств населения и ипотечных кредитов долгосрочного характера [1].

Ипотечное жилищное кредитование не только активно развивается во всех странах с экономикой рыночного типа, но и считается значимым универсальным институтом, который используется государством в экономической и социальной политике.

Для того, что сформировать полноценную систему ипотечного жилищного кредитования целесообразным является использование накопленного зарубежными ипотечными банками опыта предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов.

Проведение анализа различных моделей ипотечного жилищного кредитования, которые функционируют за рубежом, даст возможность определить подходы к организации системы ипотечного жилищного кредитования, являющиеся наиболее приемлемыми для Российской Федерации.

В экономической литературе существует условное деление ипотечного жилищного кредитования в мире на ряд моделей. Данные модели описывают процесс функционирования системы ипотечного жилищного кредитования в мире.

К таковым относятся следующие:

1) усечено - открытая;
2) расширенная открытая;
3) сбалансированной автономии [2].

Так как выделение данных моделей является условным, то возможно их функционирование в одной стране одновременно.

В таблице 1 приведены основные элементы моделей ипотечного жилищного кредитования за рубежом.

Дадим краткую характеристику каждой модели в отдельности с целью исследования их сущности и особенностей.

Усечено - открытую модель можно считать достаточно простой, но она не является совершенной моделью ипотечного жилищного кредитования. Первичный рынок закладных является ее главным ограничителем. Банки, получая от своих клиентов по выданным судам закладные, применяют их в этой модели только как средство обеспечения части привлекаемых внешних ресурсов. В связи с этим, число субъектов кредитования (специализированных институтов - участников рынка ипотечных кредитов) является минимальным. Это характеризует «усеченную структуру ипотеки».

Таблица 1 – Элементы основных моделей ипотечного жилищного кредитования [2]

Элементы	Модели		
	Усечено - открытая	Расширенная открытая (американская)	Сбалансированная автономная (немецкая)
Принцип функционирования	Рыночный (модель зависит от общего	Рыночный	Ссудно - сберегательный

	состояния финансово - кредитного рынка страны)		(модель автономна)
Объекты кредитования	Готовые и строящиеся дома и квартиры	Готовые и строящиеся дома и квартиры для одной семьи, дома для нескольких семей	Готовые и строящиеся дома и квартиры
Источники привлечения кредитных ресурсов	Собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)	Ипотечные ценные бумаги, которые обращаются на вторичном рынке; собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)	Жилищные накопления и жилищные контрактные сбережения будущих заемщиков, а также собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)
Основные кредиторы	Универсальные и ипотечные банки	Ипотечные и сберегательные банки	Коммерческие, ипотечные банки, стройсберкассы, сберкассы

Широкое распространение данная модель получила во многих странах мира из - за своей относительной простоты организации, но особенно она популярна в развивающихся странах с несформированной инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Эта модель также присутствует в некоторых развитых странах: во Франции, Израиле, Англии, Испании и др.

Расширенная открытая модель. Реализация данной модели является возможной только при условии, что будет создана разветвленная инфраструктура ипотечного рынка и, в частности, при наличии определенного содействия со стороны государства, которое, как минимум, будет осуществлять частичный контроль эмиссии ценных бумаг, которые обращаются на вторичном рынке. Государство осуществляет контроль за наличием определенного баланса между совокупной ценой эмитируемых и обращающихся в каждый данный момент на вторичном рынке ценных бумаг и ценой закладных, которые были проданы ипотечными банками эмитентам для того, чтобы обеспечить эту эмиссию. Данная модель не требует наличия баланса между суммарной стоимостью всех первичных закладных, которые были получены от заемщиков, и величиной кредитных ресурсов,

которые были получены со вторичного рынка. Это происходит из - за того, что ипотечные банки часть ресурсов могут получать из других источников, в т.ч. и из собственных средств.

Сбалансированная автономия. В рамках этой модели субъектами кредитования являются не только ипотечные банки, но и специализированные сберегательные банки – стройсберкассы и сберкассы. Кредитные ресурсы формируются не посредством привлечения средств на открытом рынке капиталов, а посредством сбережений вкладчиков, которые желают получить в будущем ипотечный жилищный кредит. Следовательно, аккумуляция денежных средств осуществляется за счет использования различных жилищных накопительных программ, а также выпуска жилищных облигаций. В это время государство занимается формированием благоприятного экономического климата для обеспечения развития ипотеки: систему налоговых льгот для банков и населения, которые являются субъектами ипотечного процесса, а также для строительных компаний, которые осуществляют жилищное строительство, и банков, кредитующих его. Вкладчики, которые накопили на своем сберегательном счету денежную сумму, равную примерно половине стоимости недвижимости, могут быть рассмотрены в качестве заемщиков в данной модели. А на то, чтобы оплатить вторую половину, им предоставляется ипотечный жилищный кредит [2].

Проведя анализ перечисленных выше моделей, целесообразно будет выделить исходные принципы, применявшиеся при формировании зарубежных систем кредитования:

1. Гарантия защиты интересов в ипотечных отношениях не только кредитора, но и должника. Данное условие выполняется при помощи страхования, специальных правительственных программ, процедур обращения взыскания на заложенное имущество и др.

2. Обеспечение создания условий доступности ипотечных кредитов потребителям с различным уровнем доходов. Для отдельных категорий населения предусматривается разработка льготных правил и норм погашения ипотечного кредита.

3. Создание в кредитной сфере условий приоритетности для организаций, которые специализируются на ипотеке, потому что благодаря им происходит формирование рынка жилья и развиваются другие сегменты. Например, некоторые из них можно объявить учреждениями, которые действую при поддержке правительства: данным организациям предоставляются различные налоговые льготы и более свободные финансовые формы деятельности на рынке ценных бумаг.

4. Усиление роли государства в ипотечных отношениях с целью осуществления контроля за деятельностью организаций, которые предоставляют ипотечное кредитование населению. Государством может проводиться льготная налоговая политика в данной области, оно также может разрабатывать внедрять специальные программы, создавать необходимые государственные органы.

Практическая значимость проведенных в работе исследований заключается в возможности заимствования и адаптации основных механизмов зарубежных моделей ипотечного жилищного кредитования в систему ипотечного жилищного кредитования Россия. Одним из вариантов данного заимствования опыта может послужить разработка тестовых ипотечных программ кредитования жилья, которые будут реализовываться в определенных субъектах и на определенный период времени. Эффективность внедрения данных программ будет оцениваться экспертами АИЖКХ (Агентство по ипотечному

жилищному страхованию, которое было создано в 1997 году по решению Правительства РФ) и на основе полученной финансовой отчетности принимать решения относительно дальнейшего функционирования разработанных с учетом зарубежного опыта ипотечных программ.

Российской Федерации не обязательно переносить полностью зарубежный опыт ипотечного жилищного кредитования, так как из существующих различий в экономической и юридической системе это и невозможно, но он, несомненно, будет полезен. Ведь, проанализировав все плюсы и минусы, им присущие, можно не совершая ошибок, работать над становлением эффективной системы ипотечного кредитования в России.

Список использованной литературы:

1. Довдиенко И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка. Учеб.пособие. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005. 463 с.
2. Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем в Российской Федерации: монография / Н.П. Назарчук. – Тамбов: Изд - во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 152 с.
3. Павлова В.И. Ипотечное жилищное кредитование. М.: БДЦ - Пресс, 2012. 272 с.
4. Чинаев Т.В. Сущность и роль ипотечного жилищного кредитования в современной экономике // Вестник Башкирского университета. 2006. № 4.
5. Чуприна В.Ю., Логвинова И.В. Особенности ипотечного кредитования в современных условиях // Science Time. 2015. № 5 (17).

© С.С. Цициашвили, А.Г. Горбенко, 2016.

УДК33

С.С. Цициашвили
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО КубГУ
г. Краснодар, Российская Федерация
А.Г. Горбенко
магистр 3 года обучения, направление «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО КубГУ
г. Краснодар, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ипотечное жилищное кредитование является финансово - кредитным и инвестиционным инструментом, за счет которого образуется технологическая система целевого кредитования приобретения жилой недвижимости, основу которой составляет залог недвижимости с целью обеспечения гарантий возврата кредитных средств [5].

На сегодняшний день в научной литературе существует множество различных подходов к определению понятия «ипотека». В своей работе Довдиенко И.В. дает следующее определение ипотеки: ипотека – это процесс передачи в залог собственности в виде земли и иного недвижимого имущества для того, чтобы получить денежный займ [1].

По мнению Разумовой И.А. ипотекой является одной из основных форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимость остается собственностью должника, а кредитор, в случае, если последним не будут выполнены обязательства приобретает право на получение удовлетворения посредством осуществления реализации этого имущества [2].

В современной экономической энциклопедии под редакцией Абалкина Л.И. дается следующее определение ипотеки: это процесс передачи в залог земли и иного недвижимого имущества для того, чтобы получить кредит, носящий название ипотечный [4].

Проанализировав и другие подходы к определению понятия «ипотека», предложим свою точку зрения на трактовку данного понятия. Ипотека является залогом недвижимости, осуществляемым без передачи данного имущества во владение залоговому кредитору.

Ипотечное кредитование оказывает большое влияние на функционирование, повышение стабильности, а также уровня эффективности как банковской системы, так и рынка ценных бумаг. При отсутствии развитого рынка ипотечного кредитования банковскую систему нельзя считать эффективной и современной, которая будет удовлетворять различного рода потребности экономики. Необходимое условие функционирования механизма ипотечного кредитования – обеспечение процессов рефинансирования выданных кредитов за счет ипотечных ценных бумаг.

На рынке ипотечного жилищного кредитования функционируют следующие участники:

– заемщики, которые используют полученные кредиты с целью приобретения жилого имущества;

– продавцы данного жилого имущества;

– банки, которые предоставляют заемщикам в определенном порядке ипотечные кредиты;

– операторы (специализированные организации, осуществляющие рефинансирование кредиторов, которые предоставляют кредиты (долгосрочные);

– органы государственной регистрации;

– страховые организации, риэлтерские компании, оценщики, инвесторы и т.д. [3].

Раскрытие сущности ипотечного кредитования как самофинансируемой системы – вот основная цель деятельности всех без исключения участников рынка ипотечного кредитования [3].

Для успешного достижения данной цели, по нашему мнению, необходимо реализовать такие функции, как:

– трансформация денежных средств и сбережений населения, являющиеся временно свободными, в инвестиции;

– вовлечение недвижимости не только в хозяйственный оборот, но стимулировании развития жилищного рынка;

– привлечение денежных средств с инвестиционного и финансового рынков.

Следовательно, система ипотечного кредитования – это совокупность субъектов кредитования, звеньев ипотечной инфраструктуры, а также механизмов их работы, которая обеспечивает процесс интеграции финансового, инвестиционного и жилищного рынков [3].

Для того, чтобы понять действие функций ипотечного кредитования в экономике, целесообразно выделить его элементы, обеспечивающие реализацию данных функций.

Итак, к элементам системы ипотечного кредитования относятся: субъекты ипотечного рынка, звенья инфраструктуры рынка ипотеки; механизмы ипотечного рынка.

Ипотечное кредитование, как и любой кредит, не является исключением и подвержен различным рискам, которые можно разделить на систематические и несистематические. Причин возникновения ипотечных рисков не мало. Это и экономические, валютные, инфляционные, политические, налоговые, риски банковской неликвидности, риски недополучения прибыли, неплатежеспособностью заемщика и др. [5].

Система ипотечного кредитования, как и любая развивающаяся система имеет ряд трудностей и проблем, от правильности решения которых зависит эффективность ее функционирования. В настоящее время на рынке жилья можно выделить три группы основных проблем:

– проблемы экономического порядка;
– проблемы юридически - правового поля;
– организационные проблемы [5].

К экономическим проблемам относятся: 1) макро - экономическая нестабильность российской экономики, влияющая на уровень банковского процента и размер реальных доходов населения; 2) отсутствие рынка ипотечных закладных бумаг; 3) отсутствие долгосрочных кредитных ресурсов у банков;

4) высокие расходы на оформление жилья в кредит (5–10 % от стоимости приобретаемого жилья).

Юридические проблемы: 1) неразработанность законодательных основ для осуществления залоговых операций с земельными участками, ограничивающая хозяйственный оборот данного вида недвижимого имущества; 2) проблема выселения жильцов из квартир, домов, заложенных по ипотечным кредитам и подлежащих реализации в соответствии с законом в определенных случаях, или проблема упорядочения трактовки прав пользования жилым помещением в различных федеральных законах и кодексах; 3) отсутствие нормативно - правовой базы для функционирования рынка эмиссионных ипотечных ценных бумаг и привлечения на этот рынок потенциальных инвесторов.

К организационным проблемам относятся: неразвитость инфраструктуры рынка ипотечных жилищных кредитов, недостаток механизма взаимодействия потенциальных заемщиков с участниками рынка ипотеки, а также противоречия во взаимоотношениях между самими участниками рынка [5].

Решение обозначенных выше проблем возможно при реализации комплексной системы мероприятия, действующих в различных направлениях. К основным мероприятиям можно отнести следующие:

1. Устранение имеющиеся недостатки в законодательстве, прежде всего, в части совершения сделок с закладными как ценными бумагами, обращения взыскания на

заложенное недвижимое имущество (прежде всего, жилье), прекращения прав пользования квартирой при нарушении заемщиком условий договора кредитования и др.

2. Обеспечение развития и повышение эффективности системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним в учреждениях юстиции, для этой цели созданных, в том числе во взаимосвязи с государственной регистрацией ипотеки.

3. Снижение уровня расходов на нотариальное удостоверение сделок.

4. Обеспечение развития оценочного и страхового дела для целей качественного обслуживания ипотечных жилищных кредитов.

5. Снижение стоимости кредитных ресурсов у коммерческих банков, которые необходимы для выдачи долгосрочных ипотечных кредитов.

6. Развитие вторичного рынка ипотечных кредитов.

7. Снижение рисков процентных ставок при долгосрочном ипотечном жилищном кредитовании.

8. Понижение издержек и рисков банков, проистекающие из того, что отсутствуют общепризнанные стандарты установления основных параметров ипотечных кредитов, нет стандартов на процедуры последующей продажи ипотечных кредитов.

9. Исключение дополнительных рисков банков ввиду отсутствия кредитной истории у большинства заемщиков, ввиду отсутствия прежней практики ипотечного кредитования.

10. Ограничение высоких некоммерческих рисков банков из - за отсутствия эффективных механизмов их ограничения и покрытия со стороны государства и органов местного самоуправления.

11. Снижение стоимости кредитов для заемщика и риски в условиях повышенной и нестабильной инфляции, состояния постоянной занятости населения и выплаты заработной платы.

12. Повышение низких доходов преобладающей части населения, сделать для него стоимость жилья более приемлемой.

13. Увеличение бюджетных средств для предоставления жилищных субсидий гражданам, имеющим на них право, для снижения кредитной нагрузки при приобретении жилья.

Подводя итог проведенным исследованиям, необходимо отметить, что система ипотечного жилищного кредитования – это важнейшее связующее звено между жилищными и финансовыми рисками, инвесторами, которые стремятся разместить свои свободные денежные средства на длительный срок, и населением, которое выступает в роли заемщиков ипотечных кредитов. Механизм жилищного ипотечного кредитования обеспечивает решение целого комплекса значимых социально - экономических задач, в том числе и улучшение уровня жилищных условий трудоспособного населения при помощи ипотечных кредитов банков долгосрочного характера; расширения и развития услуг, предоставляемых банковским сектором (в частности, ипотечными банками), развития рынка жилья. На основе исследования теоретических аспектов функционирования ипотечного жилищного кредитования были выявлены проблемы, сдерживающие его развитие и комплекс мероприятий, направленных на их постепенное устранение.

Список использованной литературы:

1. Довдиенко И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка. Учеб.пособие. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005. 463 с.
2. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. – СПб.: Питер, 2013. – С.12.
3. Шанавазова М.С. Теоретические аспекты исследования ипотечного кредитования // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 76 (02). С. 45 - 54.
4. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: Издательство «Экономика», 1999. 1055 с.
5. Комиссарова Л.А. Проблемы и пути развития ипотечного жилищного кредитования в России // Вестник НГИЭИ. 2011. № 4 (5). С. 119 - 127.

© С.С. Цициашвили, А.Г. Горбенко, 2016.

УДК 33

К.В. Чапурина, студентка группы Фкбд – 31
Научный руководитель: Е.В Романенко
Ульяновский Государственный Технический Университет
г. Ульяновск, Российская Федерация

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На сегодняшний день исследование рисков, возникающих в результате функционирования компании особенно важно, так как предпринимательство постоянно развивается и пред управляющим компанией стоит задача: как можно точно продумать возникновение рисков, а так же меры их предупреждения.

Любая компания подвержена рискам, а управляющие несут ответственность за принимаемые ими решения. Предприниматель, который умеет рисковать, в нужное время оказывается вознагражденным. Наличие рисков имеет непосредственную взаимосвязь с неопределенностью. В широком значении под риском подразумевают вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в ходе наступления рисковых событий.

Существует большое количество классификаций рисков, но можно выделить наиболее распространенные риски.

Риски принято разделять на две большие группы по источникам возникновения: внутренние и внешние

1) Внешние риски — это риски, которые не зависят деятельности компании. На данный вид риска компания, вследствие своей деятельности, повлиять никак не сможет. К внешним рискам относят рыночные риски, то есть валютные, ценовые и другие.

2) К внутренним рискам относят такие риски, которые имеют непосредственное отношение с функционированием компании. Это риски, которые связаны с ресурсами компании, такие как найм неквалифицированного персонала и так далее.

Риски подразделяются по сферам применения:

1)Производственный риск, который связан с тем, что компания не сможет осуществить свои обязательства по основанию непредвиденных рисков, обусловленных с воздействием окружающей среды.

2)Коммерческий риск возникает тогда, когда предприниматель оказывает услуги, реализует закупленные товары /

3) Финансовый риск возникает тогда, когда компания не выполняет свои финансовые обязательства.

4) Страховой риск возникает в момент наступления страховых явление, вследствие чего страховщик обязан выплатить страховую сумму.

Так же риски подразделяются по последствиям:

1)Допустимый риск – риск, при котором компания может потерять прибыль.

2)Критический риск – риск, при котором компания может потерять выручку.

3)Катастрофический риск – риск, при котором в компании наступает дефолт.

При помощи управления рисками нужно выявить все последствия предпринимательской деятельности в рисковой ситуации, выработать меры, при помощи которых можно избежать или снизить ущерб от влияния рисковых факторов, а также создать такую стратегию, чтобы нейтрализовать неблагоприятные последствия.

Существуют следующие методы управления рисками:

- Ликвидация
- Предупреждение потерь
- контролирование ими
- Страхование
- Поглощение

Под ликвидацией понимается отказ от выполнения рискового шага. Но так же следует учитывать, что это может привести к потере прибыли. Предупреждение потерь и контролирование ими как способ управления риском означает выполнение действий, с помощью которых можно предусмотреть негативные последствия, предвидеть случайности, а также контролировать размер потерь, если они неминуемы. Суть страхования заключается в том, что вкладчик капитала согласен отказаться от некоторой доли выручки, с целью избежания риска.

Таким образом, риски влияют на компанию, вне зависимости от уровня стабильности на рынке. Это влияние носит негативный характер и это может привести компанию к кризису. Для эффективного управления рисками нужно осуществлять анализ, количественную и качественную оценку ущерба и возможности появления рисков. Процесс управления рисками является сложным и для эффективного функционирования необходимо организовывать успешную систему управления рисками.

Список использованной литературы

1.Юрлова Н. С., Скачок И. В. Управление рисками [Электронный ресурс] // КиберЛенинка (научная электронная библиотека). — 2014 / Вестник НГИЭИ. — Режим доступа: https: // cyberleninka.ru / article / n / upravlenie - riskami

© К.В. Чапурина, 2016

УДК 336

Чеканов А. Д.
Студент 1 курса Факультета управления Санкт - Петербургского
государственного экономического университета
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
Каргина К. В.
Студент 1 курса Факультета управления Санкт - Петербургского
государственного экономического университета
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

THE CONCEPT OF PUBLIC DEBT

Government debt - a debt of the central government. In federal states, the term "public debt" can also refer to the debt of the federal or regional government, municipal or local government. At the same time, the concept of an annual "public deficit" or "government deficit" refers to the difference between revenues and expenditures of the Government for one year.

Public debt is one of the ways of financing government operations, but it is not the only method. Governments can also print money to monetize their debts, thereby eliminating the need to pay interest. But this practice is simply reducing government spending on interest, and does not change really the public debt, and could lead to hyperinflation, if used without measure.

Governments may be monetary or not monetary sovereign. Monetary sovereign governments create laws that create their own sovereign currency. Monetary sovereign government is not using the currency of a sovereign state.

Examples of sovereign governments are the USA, UK, Canada, Japan, Australia, Russia, etc. Examples of monetary and non - sovereign governments are Greece, France, Italy, Illinois, California and Chicago, which had previously used its sovereign currency, and later began to use a currency over which they have sovereignty. According to its own laws, sovereign government can give yourself unlimited opportunities to create your own sovereign currency, and this currency to any value it chooses.

Thus, sovereign government can ever be forced into bankruptcy or any action with its sovereign currency. It can pay any debt of any size, provided that the debt is denominated in its sovereign currency. A sovereign government does not require borrowing or taxes to service its sovereign currency debt. However, it should taxation be applied: first, to create demand for the currency and maintain its value; secondly, to afford to make expenditures without inflation.

There are different time intervals for the repayment of debt. Short - term debt repayable within one year or less than one year, and long - term - more than a decade. Medium - term debt falls between these two extremes.

Government and State bonds

Government bonds are bonds that are issued by the national government. Such bonds are often expressed in the currency of the issuing country. Governments in most developed countries is directly prohibited by law to print money, because this function is transferred to their central banks. Nevertheless, central banks could buy government bonds to finance government spending, thereby monetizing the debt.

Expression of public debt in the reserve currencies

Governments often borrow money in the currency in which the demand for debt securities is strong. The most popular are the US dollar and the euro. Countries such as the USA, Germany, Italy and France issue bonds only in their national currency.

Relatively few investors are willing to invest in currencies that do not have a long period of stability. The downside for the government bond issue in foreign currency is a risk that it will not be able to obtain foreign currency for the payment of interest or repayment of the bonds.

The risk of public debt

Lending to the national government in its own sovereign currency of the country is often considered "risk - free" and is done by the so - called "risk - free interest rate." This is because up to a point, debt and interest can be repaid through higher tax revenues (either economic growth or increase tax revenues), reduce costs or simply printing more money. It is widely believed that excessive printing of money leads to an increase in inflation and thereby snizhet cost of invested capital.

In practice, the market interest rate is usually different for the debts of different countries. An example is the adoption by different European Union countries, denominated in euro. Despite the fact that the currency is the same in each case, the market interest rate on debts of some countries is higher than for others. This reflects the market views on the relative creditworthiness of various countries and the probability that the debt will be repaid. In addition, there are historical examples, when the country defaulted, that is, refused to pay its debts, even if they were able to pay for it with the printed money.

Politically unstable states are considered the most risky, as it can at any time to stop the payments. An example of this phenomenon, a revolutionary Russia in 1917, which has refused to take responsibility for the external debt of the Russian Empire.

US Treasury bonds denominated in US dollars, are often seen in the United States 'risk - free'. This does not take into account the risk to foreign buyers of the dollar changes against the currency of the lender. In addition, the risk - free status implicitly assumes the stability of the US government and its ability to continue paying for any of the financial crisis.

Lending to the regional or municipal authorities may be as risky as a loan to a private company, if the local or municipal government does not have enough power to impose taxes. Otherwise, the local authorities could be to a certain extent to pay its debts by raising taxes or spending cuts, as well as the national government.

Write - off of debt and default

State debt relief Standards established by the Bank for International Settlements, but by default are governed by highly complex laws, which vary from jurisdiction to jurisdiction. On a global scale can take certain steps the IMF to intervene to prevent the expected default.

Governments require a complicated method of default management, because they can not really go out of business (and suddenly stop providing services to citizens), although in some cases the government may disappear, as happened in Somalia.

Smaller jurisdictions, such as the city, as a rule, guarantees given by the bankruptcy of their regional or national authorities.

The structure of public debt

The dominant economic policy in general, attributed to the theories of John Maynard Keynes called Keynesianism, there is tolerance of relatively high levels of government debt to pay for public investment in lean times.

When this theory has gained worldwide popularity in the 1930s, many countries began to use public debt to finance major capital infrastructure projects such as highways or large hydroelectric power stations. It was believed that this could create a virtuous cycle of growth and business confidence, as there will be more workers with money to be spending it.

Keynesian scheme remained dominant, largely due to his own brochure Keynes's "How to pay for the war," published in the UK in 1940. As the war was paid for, and win, Keynes and Harry Dexter White, assistant US Treasury secretary, had a dominant impact on the Bretton Woods agreement. These agreements define the policy of the Bank for International Settlements (BIS), the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, the so - called Bretton Woods institutions, established in the late 1940s. They are the dominant economic policy settings subjects in relation to the public debt. Because of its role in determining policy in relation to trade disputes, the World Trade Organization also has enormous power to influence the foreign exchange relations, as many countries depend on the specific product markets for the balance of payments, they need to pay off debts.

Understanding the structure of public debt and its risk analysis requires each:

- Evaluate the expected value of all created at the expense of public debt public asset, at least in future tax conditions, if not in direct revenue. The choice should be made in favor of an asset that is socially beneficial.
- Determine whether the public debt used now to finance consumption, which includes all social assistance and all the military spending.
- Identify, would not a triple bottom line (profit, People, Environment) as a result of the public debt to the existence of a failure or default state
- Determine whether the public debt build - up result of any offensive actions or hidden leaders of the country.
- Determine whether created by future benefit costs

Public debt problem and its solution

Sovereign debt problems have been a major issue of public policy since the Second World War.

However, not all developing countries have been affected by this problem to the same extent. For example, Yugoslavia had a low public debt to its collapse and the coming of democracy when the new national government began to borrow money from the IMF. Croatia has a national debt of $ 47 billion. USD. Now, while the whole of Yugoslavia (six times more people than in Croatia) in 1980 had a debt of $ 14 billion. Dollars.

Public debt in many developed countries is comparable to the size of their economies. The standard solution to reduce debt through budget surplus is not possible because of the size of the debt and the harmful effects. Nevertheless, the debt can be eliminated by means of institutional changes. Institutional decision is based on the inherent nature of government securities, which is the national capital of artificially structured in the form of a "debt".

Implicit government debt

"Implicitly" state (government) debt is a promise of future payments by the government of the state.

Usually it refers to the long - term promises of social benefits, such as pensions and health spending, not promises of other expenses, such as education or defense (which is largely paid for by the principle of "quid pro quo", mostly civil servants and contractors).

The problem with these implicit state insurance obligations is that it is difficult to accurately determine their value as the amount of future payments depend on many factors. First of all, social security requirements are not "open" the bonds or debt securities with this maturity, the nominal value or net present value.

Список литературы:

1. Родионова И.В. История экономических учений: учеб. пособие. Часть 3. Владивосток: Мор. гос. ун. - т, 2010. – 32 с.
2. Кустова Т.Н., Камакина О.В. История экономики: Учебное пособие / РГАТА. - Рыбинск, 2001. - 129 с.
3. Экономика государственного и муниципального сектора. Учебное пособие / Алехин Э. В. Пенза, 2010.

© А.Д.Чеканов, К.В.Каргина, 2016

УДК 330.1

Т.А. Сапунова
к.э.н., доцент кафедры
Академия ИМСИТ
Д.В. Черепанова
студентка 2 курса
Академия ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Ссудный процент является как индикатором, так и катализатором экономического подъема или спада. Через снижение инвестиционной активности рост ссудного процента усиливает отрицательные негативные явления в экономике и при достижении своего максимума приводит к экономическому кризису. При этом прогнозирование его динамики очередных всплесков является одновременно прогнозированием наиболее вероятного времени очередных экономических кризисов.

Задача прогнозирования времени предстоящего экономического кризиса в последнее время выдвинулась в число важнейших и активно обсуждается в экономической литературе. Несмотря на большинство существующих теорий экономических кризисов, прогнозирование кризисов до сих пор остается нерешенной задачей, а время начала очередного из них, для подавляющего большинства экономистов, является загадкой.

Современная теория циклических колебаний ссудного процента опирается преимущественно на его экономические факторы, такие как спрос и предложение денег, и

не объясняет причин циклических колебаний спроса и предложения денег с периодом 9 - 11 лет. Для обнаружения данных причин необходимо расширить область исследований и включить в анализ действия природных факторов, к числу которых относится солнечная активность. Теория внешних факторов, изучающая влияние циклов солнечной активности на экономику, продуктивно развивается около двух столетий , но ей уделяется явно недостаточное внимание.

Разработка методологии прогнозирования ссудного процента на основе его связи с циклами солнечной активности представляет интерес не только с научной точки зрения, но и для экономически активного субъекта, так как с помощью прогноза уровня ссудного процента можно определить время начала очередного экономического кризиса и, следовательно, принимать более взвешенные инвестиционные решения.

Связь банковской процентной ставки с циклами солнечной активности как экономическое явление, не исследовалась ранее и на сегодняшний момент требует своего теоретического обобщения. В связи с этим возникла потребность в развитии и совершенствовании имеющихся основных теорий процента.

Изучение различных информационных источников показало, что в настоящее время сформирована обширная теоретическая база исследования циклических колебаний ссудного процента, а так же влияющих на него факторов.

Анализ показал, что основные теории процента, изучающие факторы, влияющие на динамику ссудного процента, до сих пор не пришли к единому мнению о том, какой из факторов является основным. При этом внешние причины, такие как циклы солнечной активности, не рассматриваются.

Еще одним показателем того, что изучению внешних факторов, влияющих на ссудный процент, уделено мало внимания, является то, что теория экономических циклов выделяет множество внешних причин, например: цикличности экономики, среди которых войны, революции, крупные научные открытия, освоение новых территорий, циклы солнечной активности. Так как циклы в экономике неизбежно приводят к цикличности всех макроэкономических показателей, то можно предположить, что каждая из этих причин так или иначе влияет на ссудный процент.

Как показывает данный график, цикличность изменения ставки прайм - рэйт, в достаточной степени определяется циклами солнечной активности.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что существующие на сегодняшний день модели циклического развития в экономических системах либо не рассматривают проблему циклических колебаний ссудного процента, либо приводят множество факторов, объясняющих причину данного явления.

Список использованных источников и литературы

1. Бугаян И. Р. Современная макроэкономика : учеб. пособие для вузов / И. Р. Бугаян. – 2010. – 510 с.
2. Вайнштейн А. Урожай, метеорологические и экономические циклы, проблема прогноза. - М., 2010.
3. Владимир Алексеевич Белкин // Вестник Челябинского государственного университета Экономика. - 2011 - С. 39 - 43.

© Д.В. Черепанова, 2016

УДК 339.543

К.А. Чикалкова
студент 4 курса юридического факультета
Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского
Научный руководитель: И.В. Мильшина
к.ю.н., доцент кафедры таможенного, административного и финансового права
Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского
Г. Саратов, Российская Федерация

ПРЕДОТРВАЩЕИЕ КОНТРАБАНДЫ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Актуальность данной статьи заключается в том, что во всем мире растет количество незаконного перемещения наркотических средств, нанося не только огромный вред экономической безопасности, но и общественной безопасности всех стран. В последние годы во всем мире ведутся активные работы по созданию приборов для обнаружения наркотических веществ с целью уменьшения и предотвращения их незаконного перемещения.

Для обнаружения наркотических средств наиболее приемлемыми считаются дистанционные методы, работающие без непосредственного контакта с объектом контроля, без вскрытия упаковок и демонтажа транспортных средств, которые, в свою очередь, делятся на 2 группы: те, что работают с использованием воздействия на наркотические средства проникающими излучениями и работающие на основе анализа газовыделений[1, с. 17].

Суть первой группы состоит в том, что, так как некоторые досмотровые установки основаны на методе выявления органических и неорганических веществ путем

улавливания энергии обратного рассеивания, а наркотические вещества имеют низкий по сравнению с металлами атомный номер в периодической системе элементов, то объекты контроля не поглощают, а отображают рентгеновское излучение, создаваемое досмотровыми рентгеновскими установками и при перемещении наркотиков энергия обратного рассеивания фиксируется специальными детекторами и выводится в виде изображения на монитор аппарата, при этом окрашивая предметы в оранжевый цвет.

Так как наркотические вещества обладают повышенным газовыделением, то методы второй группы применяются для фиксации концентрации частиц данных веществ в воздухе. Вокруг любого наркотического вещества устанавливается определенная концентрация паров и в целях обнаружения данного вещества используется пробоотборник, применяемый для отбора воздушной пробы, который посредством высасывания воздушного потока вокруг контролируемого объекта, концентрирует содержащиеся в нем частицы веществ на специальном фильтре, результаты которого затем сравниваются со значениями, имеющихся в базе данных.

Существуют также приборы, работающие по методу газовой хроматографии, то есть разделения смесей веществ, находящихся в жидкой и газовой фазах. В данном случае используется наполненная сорбентом хроматографическая колонка, в которую вводится проба наркотического вещества. И так как скорость прохождения через колонку каждого компонента смеси различна, то в результате происходит разделение смеси на составные компоненты. По истечении определенного времени компоненты пробы покидают колонку и попадают на детектор, который фиксирует время выхода компонента вещества и затем уже по времени выхода определяется компонентный состав вещества. Время прохождения колонки для каждого вещества в такой хроматографической системе будет индивидуально, что помогает определить состав исследуемой газовой пробы.

Помимо этого, в некоторых газовых анализаторах используется явление ионного дрейфа. Суть данного явления заключается в том, что приборы этого типа снабжены встроенным портативным насосом, который постоянно прокачивает воздух. Молекулы, поступающие вместе с воздухом в прибор, ионизируются и попадают в камеру разделения в область статического электрического поля. Под действием электрического поля заряженные частицы воздушной пробы начинают движение (дрейф). Скорость дрейфа различных ионов различна и зависит от различных факторов. Параметры электрического поля подбираются так, чтобы на коллектор попадали только ионы определенного вида [2, с. 404].

Также существуют такие приборы, как анализаторы, которые обнаружив молекулы наркотического вещества, могут определить его принадлежность к конкретному типу, используя при этом результаты анализа и компьютерные базы данных. Информация, полученная в результате использования данного приборы будет более достоверна, в отличие, например, от детекторов, которые выполняют только функцию обнаружения присутствия молекулы наркотического вещества, без отнесения к конкретному типу.

Таким образом, создание и применение ТСТК по обнаружению наркотических веществ, работа которых основана на различных методах, может существенно повлиять на раскрытие фактов незаконного провоза запрещенных препаратов, тем самым, снизив уровень контрабанды данного вида, что положительно скажется как на экономике стран, так и на здоровье населения.

Список использованной литературы:

1. Бейсенбаева А.К. Технические средства таможенного контроля: учебник / А.К. Бейсенбаева. – М.: Нур - пресс, 2011. – 98 с.

2. Дьяконов В.Н., Малышенко Ю.В. Теория и практика применения технических средств таможенного контроля: учебник / Ю.В.Малышенко. – М., 2006. – 524 с.

© К.А. Чикалкова, 2016

УДК 338.001.36

Л.Ю. Шадрина
к.социол.н, доцент
зав. кафедры маркетинга, рекламы и связей с общественностью
НГУЭУ
г. Новосибирск, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

За стремительным развитием экономики успевать бизнесу сегодня крайне сложно. Появление новых конкурентов, продуктов - субститутов, введение государственными органами ограничений все это является угрозами коммерческого успеха, особенно на этапе становления. Очевидно, что руководителям организаций хочется минимизировать угрозы и риски. И это возможно осуществить если организовать обмен информацией с тщательно отобранными клиентами.

Сложно переоценить роль маркетинговой стратегии, которая является основой для «правильного» определения круга потребителей, четкого понимания и дифференциации покупательской способности. Все это позволяет организации сделать оптимальный выбор из многообразия имеющихся на рынке возможностей и смоделировать маркетинговую стратегию способную вывести организацию стабильный и эффективный уровень развития.

В процессе формирования и реализации маркетинговой стратегии организации необходимо отслеживать 4 группы факторов:

1. рыночные тенденции развития спроса (платежеспособный спрос, нужды и запросы потребителей, отраслевое правовое регулирование, мода и покупательские предпочтения и т.д.);

2. конкурентные силы (появление новых конкурентов, товаров / услуг заменителей, методы и формы конкурентной борьбы)

3. синергетический эффект, основанный на синтезе факторов внутренней и внешней среды организации (на основе SWOT - анализа);

4. концептуальные цели на основе портфельного анализа, определение ключевых факторов успеха и стратегических зон хозяйствования.

Исходным этапом формирования маркетинговой стратегии является анализ внутренней и внешней среды, который включает: кабинетные исследования, прогноз дальнейшего развития рынка, аудит и оценку привлекательности стратегических зон хозяйствования, а

также определения соответствия конкурентных преимуществ и ключевых факторов успеха на отраслевых рынках.

Применяя технологии бенчмаркинга, мы видим, что успешные организации концентрируют внимание одновременно на всех группах стейкхолдеров, включая как своих сотрудников, так и на потребителей. Они хорошо понимают значение цепочки "товар - прибыль", которая связывает прибыль организации с удовлетворением сотрудников и клиентов. Эта цепочка состоит из пяти звеньев.

1. Прибыль / рентабельность организации и ее отдельных товаров.
2. Лояльность и удовлетворенность потребителей.
3. Увеличение ценности товара.
4. Приверженность сотрудников организации.
5. Внутреннее качество обслуживания.

Таким образом, достижение высоких показателей прибыли и роста начинается с заботы о тех, кто заботится о покупателях.

Исходя из специфики бизнеса, могут использоваться также и более узкие критерии оценки работы каналов при реализации маркетинговой стратегии, такие как: объем и темпы роста продаж; оборачиваемость товарных запасов; дополнительные сервисные технологии; кадровая и коммуникационная политики; система качества в организации.

Реализация маркетинговой стратегии является исходным этапом ведь именно она определяет ключевые рыночные траектории, по которым будет развиваться бизнес. Реализация маркетинговой стратегии всегда осуществляется через разработку маркетинговых программ, бюджетов и тактических процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации общей стратегии организации. Основные составляющие успешного выполнения маркетинговой стратегии: цели и планы должны быть доведены до сотрудников с тем, чтобы достичь с их стороны понимания того, к чему стремится организация, и вовлечь в процесс реализации маркетинговой стратегии все структурные подразделения организации. Результаты реализации маркетинговой стратегии оцениваются с помощью системы обратной связи (опросы, наблюдения, тестирования) на промежуточных этапах ее реализации должен осуществляться не только контроль, но и корректировка задач.

Подводя итоги, мы видим, что алгоритм разработки маркетинговой стратегии очень важный процесс, в результате которого мы получаем основу, так называемый скелет всей будущей деятельности организации в области продвижения. Очень важно чётко прописывать каждый этап будущей маркетинговой стратегии, для того, чтобы всегда можно было понять, где была совершенна ошибка, и где необходимо немного подкорректировать свою деятельность.

Список использованной литературы

1. Шадрина Л.Ю. Социальные технологии в системе социального партнерства // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 9. С. 389 - 391.

2. Шадрина Л.Ю. Пятиуровневая модель клиентской лояльности как индикатор уровня конкурентоспособности и клиентоориентированности бизнеса // Теория и практика общественного развития. 2016. № 2. С. 55 - 57.

3. Шадрина Л.Ю. Семь правил эффективного бренд - маркетинга // Журнал «Инновационная наука». 2016. №2

© Л.Ю. Шадрина 2016

УДК 338

С.Г.Кренева к.э.н., доцент кафедры
«Управление малым и средним бизнесом»
Институт экономики, управления и финансов
Марийский государственный университет
А.В.Смирнов, к.м.н., доцент, зав.кафедрой терапии
Марийского государственного университета
М.Ф. Шамакова студентка 2 курса
Института экономики, управления и финансов
Марийский государственный университет
г.Йошкар - Ола, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА В СФЕРЕ ЗАКУПОК В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье рассмотрена возможность применения заказчиком – медицинским учреждением - профессионального стандарта в работе контрактного управляющего в порядке реализации принципа профессионализма в контрактной системе Российской Федерации. Проанализированы требования к образовательному уровню лиц, осуществляющих закупки.

Ключевые слова: контрактная система, контрактная служба, контрактный управляющий, профессиональный стандарт.

The article discusses the need for the customer - the professional standard medical institution in the application of contractual control how the implementation of the principle of professionalism in the contract system of the Russian Federation. Analyzed the legal requirements to the educational level of persons engaged in procurement.

Статья 9 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. N 44 - ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" [1] (далее - Закон N 44 - ФЗ) закрепляет принцип профессионализма, который означает, что деятельность в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд должна осуществляться с привлечением квалифицированных специалистов, которые обладают теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок. Заказчики – медицинские учреждения - обязаны принимать меры по поддержанию и соответственно повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, которые осуществляют свою деятельность в сфере закупок. Одним из способов являются курсы повышения квалификации сотрудников и профессиональная переподготовка в сфере закупок.

Большинство лечебных учреждений не создает контрактные службы, а возлагает функции контрактных управляющих на штатных специалистов – экономистов, бухгалтеров, менеджеров. У одного заказчика одновременно может быть несколько контрактных управляющих, курирующих закупки разной тематики (разные контракты). Каждый из них будет ответственен за одну или несколько закупок. Например, первый контрактный управляющий курирует все контракты, связанные с закупкой лекарственных средств. Второй контрактный управляющий обеспечивает все контракты на поставку медицинских изделий и медицинского оборудования, третий контрактный управляющий — все контракты, связанные с закупкой ремонтных работ и обслуживанием технологического оборудования. Следующий контрактный управляющий отвечает за контракты на поставку продуктов питания, наконец, пятый контрактный управляющий курирует все оставшиеся контракты, заключаемые учреждением здравоохранения.

Возложение обязанностей контрактных управляющих влечет за собой необходимость включения компетенций по закупкам в должностные инструкции работников. Приказами Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. N 625н и N 626н утверждены профессиональные стандарты "Эксперт в сфере закупок" и "Специалист в сфере закупок" [2], квалифицирующие профессиональные требования к специалистам в сфере закупок. Указанные стандарты разработаны во исполнение ст. 195.1 Трудового кодекса Российской Федерации [3] (далее - ТК РФ) и призваны обеспечить принцип профессионализма заказчика. Согласно ст. 195.3 ТК РФ, которая вступила в силу с 1 июля 2016 г., обязательными такие стандарты (они установлены и в ч. 6 ст. 38 Закона N 44 - ФЗ) будут только в части требований образования в сфере закупок. Согласно данной норме Закона работники контрактной службы и контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Профессиональные стандарты подразделяются на четыре уровня классификации - 5 - й, 6 - й, 7 - й, 8 - й. Обладателем 8 - го уровня может стать человек, имеющий опыт работы в сфере закупок не менее пяти лет, в том числе не менее двух лет на руководящих должностях [4].

Обязан ли заказчик – лечебное учреждение - применять профессиональные стандарты для специалиста в сфере закупок?

Обязанность применять профессиональные стандарты предусмотрена только в двух случаях.

Во - первых, она возникает, если в связи с выполнением работ по определенной должности, профессии или специальности (далее - профессия) федеральными законами установлены компенсации, льготы либо ограничения. В этом случае наименование профессии и квалификационные требования в трудовом договоре должны соответствовать профстандартам (абз. 3 ч. 2 ст. 57 ТК РФ). Поскольку таких компенсаций (льгот, ограничений) для профессий, названных в стандартах для специалиста и эксперта в сфере закупок, нет, заказчик может их не применять.

Во - вторых, профессиональные стандарты обязательны в части требований к квалификации работника, которые предусмотрены федеральными законами или иными нормативными правовыми актами РФ (ст. 195.3 ТК РФ). Применение иных положений профстандартов в отношении квалификации носит добровольный характер. Следовательно,

заказчикам достаточно соблюдать требования к образованию сотрудников контрактной службы и контрактных управляющих, установленные Законом N 44 - ФЗ.

Аналогичные выводы можно сделать из разъяснений, приведенных в п. п. 6, 8 Письма Минтруда России от 04.04.2016 N 14 - 0 / 10 / В - 2253 [5].

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 5.04.2013 г. N 44 - ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // СПС «Консультант плюс».

2. Приказы Минтруда и социальной защиты РФ от 10.09.2015 г. N 625н и N 626н // СПС «Консультант плюс».

3. Трудовой кодекс РФ // СПС «Консультант плюс».

4. Юдина М. Знания - сила // Информационно - аналитическое издание "Бюллетень оперативной информации "Московские торги". 2015. N 14. С. 34 - 35.

5. Письмо Минтруда России от 04.04.2016 N 14 - 0 / 10 / В - 2253 // СПС «Консультант плюс».

© С.Е. Кренева, А.В.Смирнов, М.Ф.Шамакова, 2016

УДК 311

М. Р. Шарафлисламова
студент 3 курса
направления «Экономика», профиль «Экономика предприятия»
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Оренбург, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И РЫНОК ТРУДА В РОССИИ

Получение высшего образования, как за рубежом, так и в России - это важный и серьезный шаг в жизни каждого человека. Высшее образование, непосредственно, играет большую роль в формировании личности. При получении ВПО, человек поглощает огромное количество информации, приобретает новые навыки, расширяет границы мировоззрения. Будущее каждой страны во многом зависит от уровня образования её граждан.

Получение высшего образования, обучение в университете - процесс, долгий и не легкий, дающий возможность осуществить одну из важных целей в жизни каждого человека - трудоустройство по специальности с перспективой карьерного роста. Получая качественное высшее образование, человек открывает перед собой новые перспективы и возможности [2, с. 100].

Рассмотрим динамику основных показателей, характеризующих ВПО в Российской Федерации за период 2000 - 2015 гг. (рис. 1 - 3).

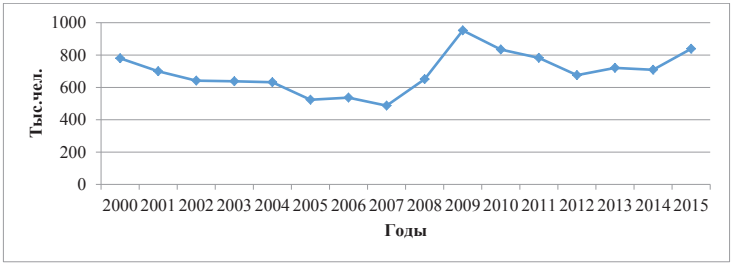


Рисунок 1 - Динамика численности безработных в России, имеющих ВПО

По данным рисунка 1 видно, что наибольший прирост численность безработных, имеющих ВПО, наблюдается в 2009 году, когда численность выросла на 301 тыс. чел., что составило 46,2 % по отношению к 2008 году.

В среднем за 2000 - 2015 гг. численность безработных с ВПО ежегодно увеличивалась на 3,93 тыс. чел. или на 0,5 % .

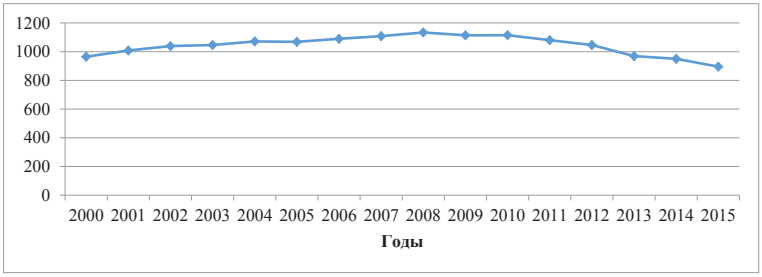


Рисунок 2 - Динамика числа высших учебных заведений в России

Расчет средних величин динамики числа ВУЗов в России показал, что в среднем за исследуемый период число ВУЗов в ежегодно уменьшалось на 5 шт. или на 0,5 % .

По данным рисунка 3 можно сделать вывод, что численность студентов в ВУЗах с 2000 по 2008 год имеет тенденцию к росту, в 2009 по 2015 год тенденцию к снижению. В среднем за 2000 - 2015 гг. число студентов ежегодно увеличивалось на 1,67 тыс. чел. или на 0,04 % .

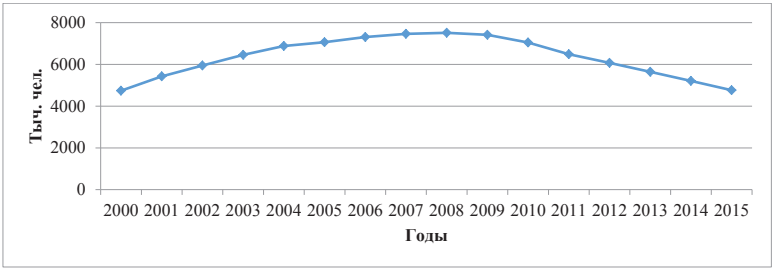


Рисунок 3 - Динамика численности студентов в ВУЗах, тыс.чел.

Расчет критериев серий и кумулятивного Т - критерия подтвердил наличие тенденции в рядах динамики исследуемых показателей, следовательно, возможность построения трендовых моделей существует [3, с. 98].

Для прогноза числа студентов, обучающихся в ВУЗах, и числа ВУЗов в РФ выбраны полиномиальные модели (1.3 и 2.3) тренда, поскольку они имеют наибольший коэффициент детерминации R^2; прогноз численности безработных с ВПО может быть осуществлен на основе линейной (3.1) и полиномиальной (3.3) моделей тренда (табл. 1).

Сравнение расчетных значений t - критерия Стьюдента с табличным, равным 2,145 (0,05; 16 - 2) дает основание утверждать, что достоверно существование только основного параметра линейного тренда (3.1), найденного по данным численности безработных с ВПО, поэтому только этот тренд может быть использован при прогнозировании (табл.1).

Таблица 1 – Типы линий трендов с указанием коэффициента детерминации

№ п.п	Тип тренда	Уравнение	R^2
1. Численность студентов в ВУЗах, тыс.чел.			
1.1	Линейный	$y= - 17,141t+6486,9$	0,0072
1.2	Логарифмический	$y=283,8\ln(t)+5797,2$	0,0539
1.3	**Полиномиальный 2 - ой степени**	$\mathbf{y= - 48,747t^2 +811,55t+4000,8}$	**0,9802**
1.4	Степенной	$y = 5723,9t^{0,047}$	0,0558
1.5	Экспоненциальный	$y = 6423,3e^{-0,003t}$	0,0074
2. Число ВУЗов			
2.1	Линейный	$y= - 3,1809t+1070,7$	0,0486
2.2	Логарифмический	$y=5,5562\ln(t)+1033$	0,0041
2.3	**Полиномиальный 2 - ой степени**	$\mathbf{y= - 3,2964t^2 +52,858t+902,61}$	**0,9254**
2.4	Степенной	$y = 1033,4t^{0,0041}$	0,0023
2.5	Экспоненциальный	$y =1071,7e^{-0,003t}$	0,0564
3. Численность безработных, имеющих ВПО, тыс. чел.			
3.1	**Линейный**	$\mathbf{y=9,160t + 616,2}$	**0,223**
3.2	Логарифмический	$y=26,90\ln(t) + 642,4$	0,029
3.3	**Полиномиальный 2 - ой степени**	$\mathbf{y=2,085t^2 - 26,29t + 722,5}$	**0,630**
3.4	Степенной	$y = 639,6t^{0,034}$	0,022
3.5	Экспоненциальный	$y = 611,6e^{0,013t}$	0,117

Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Средняя ошибка аппроксимации, рассчитанная по линейному тренду, составила 13,4 % , это означает, что качество модели можно признать хорошим [1, с. 208].

По результатам прогнозирования сделаны следующие выводы: при условии сохранения тенденции, с вероятностью 95 % , в 2016 году численность безработных с ВПО будет

находиться в интервале от 759,66 до 784,18 тыс.чел, в 2017 г. - в интервале от 767,69 до 794,47 тыс. чел., в 2018 г. - в интервале от 775,70 тыс.чел до 804,78 тыс.чел.

Список использованной литературы:

1. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Прогнозирование основных социально - экономических индикаторов уровня жизни населения Оренбургской области / Социально - экономическое развитие регионов России. IV Международная научно - практическая конференция. 2014. С. 201 - 209;

2. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистика: теория статистики и экономическая статистика. - Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. - 176 с.

3. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика / Е.В. Лаптева, Л.В. Портнова. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2016. – 227 с.;

4. http: // gks.ru / [электронный ресурс]: официальный сайт Росстата (дата обращения - 19.11.2016 г.)

© М.Р. Шарафлисламова, 2016

УДК 336

Шарафутдинова Д.Ф.,
магистрант ИНЭФБ БашГУ,
Научный руководитель Касимова Д.Ф.,
К.э.н., доцент ИНЭФБ БашГУ
г. Уфа, Республика Башкортостан

КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Финансовая устойчивость предприятия в узком смысле - это определенное оптимальное соотношение различных видов финансовых ресурсов, которые привлекает предприятие, а также соотношение между различными видами финансовых ресурсов, с одной стороны, и направлениями использования этих ресурсов - с другой [11].

Есть авторы, рассматривающие финансовую устойчивость в более широком смысле, при этом считая её не только как критерий платежной устойчивости, но и ликвидности, устойчивости имущественного положения, инвестиционной привлекательности.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия чаще всего применяется коэффициентный метод (расчет и анализ динамики коэффициентов структуры капитала и коэффициентов покрытия обязательств).

Сущность данного метода заключается в расчете совокупности коэффициентов, каждый из которых рассматривается как элемент системы, и относится к одной из двух групп, характеризующих структуру капитала или определяющих уровень покрытия обязательств [4].

При данном методе анализ финансовой устойчивости состоит из следующих этапов: 1) анализ бухгалтерского баланса; 2) расчет аналитических коэффициентов; 3) сравнение

полученных расчетных значений с установленным критерием (при этом необходимо помнить, что рекомендуемые значения коэффициентов довольно условны и зависят от вида деятельности предприятия); 4) сравнение значений коэффициентов в динамике.

В экономической литературе рассматривается множество коэффициентов финансовой устойчивости, которые фактически являются отношением различных комбинаций статей баланса (преимущественно пассивов). Нужно учесть, что разные нормативные документы предполагают проведение анализа различного круга показателей, что может привести к несопоставимости полученных результатов.

Основными показателями, характеризующими степень финансовой независимости предприятия при данном методе, являются коэффициент автономии и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Если коэффициент автономии (финансовой независимости) менее 0,5, то финансовое состояние организации может быть неудовлетворительным, и существует вероятность, что организации будет затруднительно рассчитаться в полном объеме со всеми кредиторами в разумные сроки. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, снижении вероятности финансовых затруднений в будущих периодах.

Главными преимуществами коэффициентного анализа финансовой устойчивости являются: наличие информационного обеспечения, простота расчета и интерпретации показателей, а также возможность проведения сравнения с другими экономическими субъектами в силу того, что метод оперирует относительными показателями.

Однако он имеет и ряд недостатков: наличие некоторой терминологической неопределенности (один и тот же коэффициент имеет несколько названий или название коэффициента применяется к разным по способу исчисления показателям); несопоставимость количественной оценки значений коэффициентов, рассчитанных по балансу, составленному по российской системе бухгалтерского учета и МСФО (или US и UK GAAP).

Наличие указанных и иных недостатков требует повышения внимания со стороны аналитиков и совершенствования нормативных документов, регулирующих порядок расчета коэффициентов финансовой устойчивости с учетом происходящих изменений, прежде всего, в информационной базе .

Список использованной литературы:

1. Исламгулова Д.Ф. Совершенствование финансового планирования в организации (на примере организаций Республики Башкортостан). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Оренбург, 2004

2. Исламгулова Д.Ф. Совершенствование финансового планирования в организации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Оренбургский государственный аграрный университет. Оренбург, 2004

3. Исламгулова Д.Ф. Финансы предприятий: учеб.пособие. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2004 - 156 с.

4. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. 2013. № 4 (226). С. 52 - 58.

5. Касимова Д.Ф. Анализ ликвидности организации // Актуальные проблемы экономического развития: сборник статей Международной научно - практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А., 2014. С. 113 - 114.

6. Касимова Д.Ф. Анализ результатов деятельности малого бизнеса по итогам сплошного статистического наблюдения 2010 г. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей МНПК. Отв. редактор: Сукиасян А.А., 2015. С. 197 - 202.

7. Касимова Д.Ф. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: сборник статей XII МНПК молодых ученых и студентов. 2014. С. 123 - 124.

8. Касимова Д.Ф. Обзор методик финансового анализа, утвержденных нормативно - правовыми актами // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 3 (53). С. 242 - 245.

9. Касимова Д.Ф. Особенности анализа рентабельности организации // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей МНПК. Отв. редактор: Сукиасян А.А., 2015. С. 180 - 181.

10. Касимова Д.Ф. Оценка ликвидности ЗАО Управляющая Компания «Файнейшнл Партнерс» // Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: сборник статей XII международной научно - практической конференции молодых ученых и студентов. 2014. С. 47 - 48.

11. Сатыева А.И., Касимова Д.Ф. Финансовая устойчивость предприятия: методы анализа и оценки // Современные финансовые аспекты развития экономики региона: механизм, институты, инструменты: сборник научных исследований студентов, магистратов и преподавателей кафедры. отв.ред. Г.А. Галимова. Уфа, 2015. С. 142 - 152.

© Д.Ф. Шарафутдинова, 2016

УДК 303.1

Шарипов Р.Р.
к.т.н., доцент
Казанский национальный исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева - КАИ
г.Казань, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН КАК ФАКТОР ТВОРЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТОВ

В настоящее время актуальной задачей является улучшение системы образования. Современная экономика является инновационной. Источником инноваций считается творческое поведение экономических агентов. Образовательный процесс должен позволить получить не только традиционные знания, но и умения решения новых задач. Информационные технологии содержат значительный потенциал для проявления

творческой активности [1]. В процессе изучения экономики студенты должны научиться применять информационные технологии для решения управленческих задач. Экономика это наука об использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей. Инновации позволяют преодолеть ограниченность ресурсов. В то же время инновации приводят к появлению новых потребностей в обществе. Разрешить данное противоречие смогут инновационные менеджеры. С помощью информационных технологий можно смоделировать и сравнить варианты развития событий. В конечном итоге можно выбрать оптимальный вариант реализации инновационного проекта [2,5]. При изучении экономических дисциплин проявление творческой активности позволяет сформировать навыки инновационного менеджера. При этом важно обеспечить наиболее полезное восприятие студентами информационных технологий. При этом должно быть поддержано проявление творческой активности. В данной статье будут исследованы и выявлены эффективные условия применения информационных технологий при изучении экономических дисциплин.

Для написания данной статьи были использованы социологические методы исследования и методы статистической обработки данных. Под социологическими исследованиями мы понимаем процесс постановки гипотезы, разработки анкеты для проверки гипотезы, опрос респондентов, сбор и обработка данных, анализ и синтез результатов.

Гипотеза исследования – применение информационных технологий для изучения экономических дисциплин увеличивает творческую активность студентов.

Для подтверждения гипотезы была выбрана дисциплина «Экономика фирмы» и группа студентов в количестве 25 человек.

Выбранная дисциплина позволяет сформировать знания для управления инновационным проектом. Студенты изучают такие темы как основной и оборотный капитал фирмы, источники формирования имущества фирмы, трудовые ресурсы фирмы, себестоимость продукции (услуг) фирмы, основные финансовые результаты фирмы.

В начале занятий был проведен опрос студентов для выявления их заинтересованности в инновационной деятельности. Результаты опроса показали низкий интерес к инновациям.

Группа студентов была разделена на две части по двенадцать человек в каждой. Для первой группы занятия проводились без применения информационных технологий. Для второй группы были разработаны и проведены занятий с использованием табличного редактора Excell. Данный программный продукт позволяет автоматизировать экономические расчеты. Существуют возможности формирования различных сценариев развития событий. Это позволяет оценить риски инновационного проекта. Также имеются широкие возможности для анализа и графического представления информации.

В задания входили задачи по проектированию нового инновационного предприятия по выпуску потребительской продукции. Студенты имели возможность сформировать имущество предприятия и оценить его эффективность. Также с помощью информационных технологий можно было смоделировать положительные и отрицательные денежные потоки предприятия. Имелась возможность оценить эффективность использования трудовых ресурсов. В проекте была сформирована себестоимость продукции и проведен анализ доходности. Вместе с тем вторая группа, как и первая также изучала традиционные экономические знания. Были изучены такие темы как

спрос и предложение, свойства товара, методы ценообразования, функции рынка, оценка инвестиций, этапы и принципы планирования.

После проведения занятий группы студентов были повторно опрошены. Вторая группа студентов показала повышенный интерес к инновационной деятельности.

Для оценки результатов творческого развития второй группы студентов была разработана анкета. Анкета состояла из следующих вопросов:

Оцените по пятибалльной шкале качество проведенных занятий по дисциплине «Экономика фирмы»

Оцените по пятибалльной шкале возможности творческого подхода для решения задач в рамках разработки и реализации инновационного проекта.

Оцените по пятибалльной шкале условия обсуждения и решения задач в рамках разработки и реализации инновационного проекта.

Опишите положительные условия для успешной разработки и реализации инновационного проекта.

Опишите трудности и проблемы, препятствующие успешной разработке и реализации инновационного проекта.

В результате обработки полученных ответов были сформулированы выводы. Сделаны рекомендации для наиболее эффективного изучения экономических дисциплин с применением информационных технологий. Это позволит увеличить творческую активность студентов. При этом повышается привлекательность и успешность инновационной деятельности.

Применение информационных технологий позволяет повысить интерес студентов при изучении экономических дисциплин. С помощью информационной программы студенты учатся решать новые задачи по разработке и продвижению инновационного проекта. Необходимо обеспечить благоприятные условия для творческого развития студентов. К таким условиям относятся: групповое обучение, возможность обмена мнениями, разделение ролей в инновационном проекте, широкий выбор методических рекомендаций, возможность консультации с более опытными инновационными менеджерами.

В конечном итоге альтернативы развитию инновационной экономике в России нет. Все развитые передовые мировые страны - лидеры шли по пути развития инноваций [3,6,7]. Конечно, инновационная экономика требует определенной культурной среды, а не только определенный перечень экономических ресурсов. Инновации порождаются творческой активностью. Развитие же творчества в молодежной среде сложная задача. Должны быть созданы определенные институты, достигнут нормальный уровень благосостояния, рыночные правила игры (конкуренция, объективный государственный контроль без коррупции) должны быть доведены до совершенства. Информационные технологии могут помочь и в этом вопросе. Благодаря своему обезличиванию и устранению человеческого фактора, информационные системы регулирования государственных и частных экономических интересов могут оказаться в определенной сфере или виде деятельности исключительно полезными [4]. Остается надеяться, что в ближайшее время не произойдет глобальных финансовых кризисов, Россия сможет провести совершенствование своей институциональной базы и перейти к построению инновационной экономики. Сфера образования в этой связи должны сыграть ключевую роль, так как выступает основным

передаточным звеном между культурой, историей, наукой и реальным сектором экономики посредством движения кадрового потенциала.

Список использованной литературы

1. Васильев В.Л. Институциональный механизм развития венчурного предпринимательства в современной экономике: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук – Казань, 2006, – 161С.

2. Васильев В.Л., Устюжина О.Н., Шарипов Р.Р. Институциональные функции как встроенные регуляторы в модели управления экономической безопасности региона // В сборнике: Проблемы анализа и моделирования региональных социально - экономических процессов. Материалы докладов VI Международной заочной научно - практической конференции. Министерство образования и науки РФ; Казанский (Приволжский) федеральный университет. 2016. С. 57 - 60.

3. Васильев В.Л., Ситников А.Н., Тагиров А.Т., Шарипов Р.Р. Социально - экономический рейтинг России в мировом индексе конкурентоспособности // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2012. № 2. С. 289 - 292.

4. Шарипов Р.Р., Васильев В.Л. Перспективы использования облачных технологий для решения предпринимательских задач // Ученые записки ИСГЗ. 2016. № 1 (14). С. 610 - 614.

5. Васильев В.Л., Устюжина О.Н., Шарипов Р.Р. Институциональные аспекты организации продвижения инновационного проекта на рынок // В сборнике: Инновационное развитие российской экономики IX Международная научно - практическая конференция. Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд.2016.С.172 - 175

6. Васильев В.Л. Уровни экономической безопасности: анализ методических подходов // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 18. С. 272 - 276.

7. Васильев В.Л., Назмутдинов В.Н. Управление инвестициями в предпринимательстве и экономике страны // Страховое дело. 2014. № 10 - 11 (260). С. 3 - 8.

© Р.Р. Шарипов, 2016

УДК 332

А.И. Шарыпова
Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Агропромышленный комплекс - главная отрасль народного хозяйства края и России в целом. АПК Краснодарского края считается самым крупным в России поставщиком и производителем сельхоз сырья и продукции, а также представлен многоотраслевыми перерабатывающими и агропромышленными организациями с довольно развитой

инфраструктурой. Активное формирование сельскохозяйственного комплекса Краснодарского края гарантирует продовольственную защищённость всей страны. Общая площадь земли в крае составляет более 7,5 млн. гектаров, которая включает в себя: около 5 млн. гектар сельхоз угодий; 3,9 млн гектар посевных площадей; 77,8 тысяч гектар виноградников.

Сельскохозяйственные организации края, как и в предшествующие годы, являются главными производителями зерновых культур (они составляют 72 % всего валового сбора), подсолнечника (68 %); сахарной свеклы (87,5 %); овощей (55 %) и картофеля (98,4 %).

Каждый год Краснодарский край увеличивает объемы производства и побивает личные рекорды по урожайности. В 2016 году на Кубани было собрано 10,1 млн. тонн ранних зернобобовых и зерновых культур, что превысило урожай 2015 года на 3,5 % , составивший 9,81 млн. тонн.

Агропромышленный комплекс края включает в себя 767 сельскохозяйственных предприятий по производству, которые включают: 703 – новых формирований; 137 – организаций по обслуживанию сельского хозяйства; 60 – колхозов; 18,9 тыс. – фермерских хозяйств и 4 – совхоза

В быстрых темпах развивается и животноводство края. В последние года прослеживается устойчивый рост экономики агропромышленного хозяйства.

Развитие сельхоз бизнеса в данном крае оказывает влияние на: обеспечение продуктовой безопасности всей страны; соц. обеспеченность граждан региона; улучшение продовольственной политики.

Однако, невзирая на довольно высокие темпы роста сельскохозяйственной экономики, в крае имеются существенные резервы форсирования социально - экономического развития отрасли в дальнейшем. Негативным моментом в дальнейшем развитии сектора АПК Краснодарского края считаются невысокий уровень рентабельности продаж сельхоз продукта; рост количества убыточных предприятий; значительное увеличение кредиторской задолженности.

Наблюдается низкая окупаемость инвестиций, направляемых на улучшение аграрной экономики, которая упала на 20 % за последние годы. В крае прослеживается увеличение разорений в системе АПК.

Оценка нынешнего состояния сельскохозяйственной экономики в последние годы позволила обнаружить снижение количества крупных сельскохозяйственных предприятий и неположительную тенденцию перехода на мелкотоварное производство. Невзирая на то, что на долю фермерских хозяйств приходится 30 % всего зерна, которое производится в крае, имея в распоряжении 30 % пашни от общей численности земель во всём крае, фермеры производят всего лишь 3,8 % плодов и ягод; 1,5 % мяса и 7 % молока. Данное обстоятельство является существенным минусом в фермерской деятельности.

Принимая во внимание тот факт, что сельское хозяйство Краснодарского края является самым крупным поставщиком и производителем продовольствия, следует выработать систему финансовых и экономических мер для улучшения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного сектора.

Осуществление такого рода программных мероприятий даст возможность увеличить к 2020 году не только аграрную экономику, но ещё и экономику Краснодарского края, также

обеспечить работой множество людей и действительно увеличить уровень качества жизни в сельской местности.

Список использованной литературы

1. Сухина Н.Ю., Седых Н.В. Развитие интеграционных процессов в АПК // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2006. № 6. С. 5 - 7
2. Н.Ю. Сухина, Н.В. Седых. Стратегическое обеспечение эффективности развития предприятий сахарной промышленности в условиях рыночной интеграции. Краснодар, 2008.
3. Петькова Д.Ю., Седых Н.В.Совершенствование управленческого анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации // Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 26 частях. 2013. С. 129 - 130.
4. Сухина Н.Ю. Экономический механизм интенсификации производства перерабатывающих предприятий (на примере сахарной промышленности): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ленинград, 1990
5. Сухина Н.Ю., Седых Н.В. Основные тенденции развития интеграционных процессов в АПК // депонированная рукопись № 77 - В2007 29.01.2007

© А.И. Шарыпова, 2016

УДК332.1

Е.Н.Шеремет
Ст.преподаватель кафедры Мировая экономика и туризм СГУПС
г.Новосибирск Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НСО В ТУРИСТСКИХ ЦЕЛЯХ

Новосибирская область — молодой динамично развивающийся регион. Уникальное географическое положение - на пересечении важнейших транспортных путей стало весомым фактором его инвестиционной привлекательности и деловой активности.

Новосибирск в этом году потеснил Санкт - Петербург в пятерке наиболее популярных внутри российских туристических направлений в 2016 году, согласно исследованию агентства путешествий Tripsta. Среди внутренних направлений по количеству бронирований на лето лидирует Сочи, на втором месте Анапа, на третьем Симферополь, на четвёртом Москва. Пятерку лидеров замкнул Новосибирск.

Туристско - рекреационный комплекс Новосибирской области сейчас составляет 209 гостиниц, 32 санаторно - курортных организаций, 65 баз отдыха, 80 детских оздоровительных лагерей, 49 музеев, 29 театров, а также планетарий, зоопарк, детскую железную дорогу, 11 горнолыжных комплексов. На территории области насчитывается 2218 памятников истории и культуры, 25 заказников и 54 памятника природы.

Открываются новые или обновляются уже известные маршруты. «Новосибирским государственным краеведческим музеем» организованы однодневные туры в поселок Сузун Новосибирской области на экскурсию по объекту культурного наследия регионального значения – «Сузунский медеплавильный завод и монетный двор». Кроме того, «Музеем города Новосибирска» совместно с компанией «Речфлот» впервые организована речная экскурсия по Оби с участием гида - краеведа.Маршрут экскурсии проходит под тремя мостами Новосибирска — Бугринским, Октябрьским и Димитровским. Теплоход также проплывает мимо района старейшего села в черте будущего Новосибирска — Кривощеково и острова Отдых (Коровий). В Усть - Таркском районе есть термальные источники, температура в которых круглый год не опускается ниже 36 градусов. Абрашинский карьер - в Ордынском районе, где после затопления мраморного карьера возникло красивое озеро с чистейшей водой. Солёные озёра Чановского района не уступают по своим целебным качествам водам Мёртвого моря. По данным исследований годовая ёмкость туристического рынка г. Новосибирска составляет около 16 млрд. руб., в том числе:

- внутренний туризм - 11,8 млрд. руб.;
- выездной туризм - 3,6 млрд. руб.;
- въездной туризм - 0,45 млрд. руб.;
- транзитный туризм - 0,02 млрд. руб.

Существует стратегия развития туризма в регионе. Она базируется на трех основных принципах: системности и комплексности, приоритетности, сбалансированного взаимодействия.

Таблица: 1. Основные показатели реализации стратегии развития туризма в Новосибирской области (мобилизационный вариант) [http: // www3.adm.nso.ru / ru / strateg / index.php]

Показатель	**2006**	**2010**	**2015**	**2020**	**2025**
Поступление в бюджет налоговых платежей от туристских фирм области, млн руб.	28,8	44,1	67,4	108,5	174,8
Реализация платных туристско - экскурсионных услуг, млн руб.	193,2	295,5	452,2	728,1	1172,3
Число обслуженных туристов, тыс. чел.	214,5	261	333	596	1045
Доходы от приема иностранных туристов (без учета заранее оплаченных услуг по проживанию и др., млн долл. США	21,5	30,1	42,1	59,0	82,3
Доходы от приема въездных российских туристов (без учета заранее оплаченных услуг по проживанию и др., млн руб.	715	870	1110	2235	4180
Численность занятых, всего чел.	7300	9000	10750	12000	13250
В том числе:					
в турфирмах	14601	1800	2150	2400	2650
в сопряженных отраслях*	5840	7200	8600	9600	10600

С опорой на эти принципы обоснованы четыре группы приоритетных направлений развития туризма для оказания государственной поддержки: 1) наиболее приоритетные (рекреационный, социальный, научный, транзитный туризм), 2) высокоприоритетные (деловой, спортивный, детский и молодежный туризм), 3) значимые (культурно - познавательный, экологический, событийный, образовательный туризм), 4) перспективные (специальные виды туризма).

Список использованной литературы:

1. Стратегия социально - экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года. Утверждена постановлением Губернатора Новосибирской области от 03.12. 2007 №474.

2. Шеремет Е.Н. // Сб. статей Международной научно - практической конференции – Уфа: Изд - во АЭТЕРНА, 2015. - С. 194 - 196.Проблемы социально экономического развития регионов «Динамика туризма в Новосибирской области.

3. НГС - туризм [Электронный ресурс]–Режим доступа: www / turizm.ngs.ru. / (дата обращения: 18.10.2015).

© Шеремет Е.Н.2016

УДК 334

М.В. Шестернина
К.э.н., доцент
Ю.В. Науразбаева
К.э.н., доцент
ИНЭК, УГАТУ
Г. Уфа, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Несмотря на проблемы недофинансирования науки в 1990 - 2000 годах, наша страна до сих пор обладает значительным научным потенциалом, эффективно использовать который можно только с учетом особенностей проведения научных исследований и разработок в условиях глобализации. Появляются новые способы коммуникаций в этой сфере, изменяются формы организации научного труда и инновационных разработок, позволяющих оптимизировать специализацию научных коллективов и их кооперацию между собой и промышленными компаниями, ускоряющих приращение знаний и их трансляцию в готовый продукт.

Сами по себе технологии никому не нужны, если нет их практического использования - не осуществляется технологическая кооперация, межстрановый технологический трансферт, не развита система технопарков, объединяющих на своей территории научные институты и промышленные компании. Однако важно выбрать оптимальный вариант взаимодействия между заинтересованными участниками, позволяющий сохранять

независимость и коммерческий эффект каждой из сторон. Во многом это определяется не только уровнем доверия к партнеру, но и степенью развития партнерских отношений между правительствами взаимодействующих компаний.

Еще недавно предполагалось, что углубление международной научно - технической кооперации на принципах стратегического партнерства позволит российским компаниям преодолеть входные барьеры на зарубежных рынках. Однако практика показала, что здесь значительную роль приобретает геополитический фактор и давление национальных правительств на частные компании. Активный промышленный шпионаж и примеры поглощения небольших российских инновационных фирм крупными зарубежными компаниями заставляют менять стратегию не только национальных разработчиков, но и российского бизнеса. Эффективность последнего во многом связана с ориентацией на лучшие технические решения в мире и наличием в своей структуре R&D - центров (от анг. *reserch and development*). В этом случае риски потерь от утечки научно - технической информации во много раз снижаются, а скорость внедрения инноваций возрастает. Однако во главе подобных, конкурентоспособных российских ТНК должны находиться ученные – практики, не только формирующие тренды развития продуктовых линеек своих фирм, но и обладающих коммерческими и управленческими компетенциями. К сожалению, подобных людей во всем мире рождается немного. Однако опыт компании «IPG – Фотоник» (В.П.Гапонцев), компании ABBYY (Д.Ян), «Интерскол» (С.В.Назаров), «Лаборатория Касперского» (Е.Касперский) и других доказывает, что это возможно. Всех этих успешных ученых – предпринимателей объединяет умение защищать свои разработки и готовый продукт в жестких условиях глобальной конкуренции под давлением законодательства других стран.

Преимущественное развитие и повышение эффективности наукоемких и высокотехнологических обрабатывающих производств, имеющих перспективы на внешних рынках, возможно только на основе новых технологических регламентов, заставляющих российские компании использовать инновации. Этому также способствует созданная за последние 2 - 3 года мощная автоматизированная система закупочной деятельности на основе электронных тендеров (РФ занимает первое место в мире по количеству электронных торгов - 5 млн. в год; для сравнения - в Великобритании в год проходит всего лишь несколько тысяч закупочных процедур) [1]. Данный механизм позволяет реализовывать №188 - ФЗ от 29.06.15г., обеспечивающий приоритет в гос. закупках отечественным разработчикам ПО. Ранее подобные меры государственной защиты стимулировали рост производства российского медицинского оборудования и ВПК. С 1 января 2017 года вступит в силу постановление правительства, дающее приоритет остальным товарам российского происхождения, а также работ и услуг, оказываемых российскими лицами при государственных закупках[2]. Большинство этих мер связано с санкциями западных стран против нашей страны.

Еще одним внешнем обстоятельством, заставившим наших бизнесменов в рамках своих международных корпораций вернуть R&D - центры в Россию, является инженерная школа и культура других стран. Ярким примером здесь служит опыт компании «Интерскол». Еще недавно считалось, что отрасль станкостроения в нашей стране практически умерла. В середине 2000 - х годов компания «Интерскол» не могла приобрести станочное оборудование нужного уровня, заказать комплектующие (подшипники, эмаль - провода,

пресс - форму и т. п.) надлежащего качества. Учитывая, что в Китае выпуск современных средств производства в приоритете и построить новые завод с нуля можно там за 2 - 3 года, руководство компании решило объединить усилия с китайскими конкурентами и создать СП, обладающее производственной базой на современном технологическом уровне и позволяющее выпускать большие объемы электроинструмента с низкой себестоимостью.

Однако наладить в Китае серийное производство профессиональной техники не удалось. Планам по ежегодному выпуску 12 - 20 новых моделей (как это делают флагманы рынка Bosch и Black & Decker) не суждено было сбыться. «Интерскол» вложил $600 000 в создание инженерного центра, направил в Китай российских специалистов, но в результате за несколько лет появилось только 14 новых наименований. Было решено вернуть инженерный центр в Россию. Примечательно, что российские инженеры, поработав на заводах в Китае технологами, изучили современные технологии, оборудование, автоматизированные производственные процессы и стали профессионалами высокого класса [3]. Такое взаимодействие оказалось выгодным для обоих сторон: китайские партнеры поделились своим опытом работы на современном оборудовании, а наши разработчики обеспечили СП новыми моделями инструмента, созданными с учетом новых технологических возможностей.

В результате у транснациональной компании ICG (альянс «Интерскол» с китайской корпорацией Crown Power - Tool Manufacturing) сформировались устойчивые позиции по всем составляющим бизнеса — от разработки и производства до дистрибуции и продаж конечному потребителю. Однако ограничиваться на выпуске стандартного бытового электроинструмента в Китае, усиленного российской инженерной составляющей, «Интерскол» не стал. И благодаря финансовому кризису 2008г. приобрел нишевого лидера – производителя профессиональной техники (электроинструмента для деревообработки) - итальянскую компанию Felisatti, высокотехнологическое оборудование которого было вывезено в Россию. Несмотря на проблемы с таможней, компания получила парк новейшего производственного оборудования, включая единственный в своем роде роботизированный обрабатывающий комплекс; конструкторскую документацию на новые модели деревообрабатывающих машин и патенты на их ключевые узлы [3].

Для эффективных продаж руководство «Интерскол» решило создать собственное конкурентное преимущество деревообрабатывающего инструмента, заказав НИОКР вентильного двигателя с электронной системой управления Ижевскому механическому заводу и ученым Новосибирского госуниверситета. Проведенные работы позволили создать инновационный двигатель значительно дешевле, чем аналогичный двигатель американской компании Black & Decker для торцовочной пилы. Планируется, что экспорт новой модели профессиональных торцовочных пил «Интерскол» позволит компании выйти на первое место в мире по объемам продаж [5]. Это еще раз подтверждает уникальность российских ученых и практиков, способных «с колес» осваивать новые технологии и рождать принципиально новые, конкурентоспособные в глобальном масштабе продукты.

После строительства и ввода в действия нового завода в ОЭЗ «Алабуга» локализация современного производства на территории РФ достигла 90 % , снизив, тем самым финансовые и технологические риски до минимума. Все вместе это позволяет «Интерскол» иметь широкую ассортиментную линейку, состоящую из качественной и недорогой продукции, и постепенно вытеснять с внутреннего рынка как дорогие западные бренды и некачественную китайскую продукцию.

Стратегия компании еще раз подтвердила, что специализация на производстве первичных или промежуточных товаров для их дальнейшего экспорта не обеспечивает долгосрочный

рост эффективности бизнеса, тем более, что фирма в любой момент может быть исключена из глобальной цепочки создания конечного продукта. Создание российских цепочек добавленной стоимости (ЦДС) в кооперации с зарубежными компаниями, должно приводить к сокращению количества производственных стадий, проходящих продуктами по пути к конечному потребителю, так как это позволяет избежать специализации нашей страны на производстве первичных или промежуточных товаров [6]. Это, в свою очередь, позволит России встать в один ряд с развитыми странами мира, обладающими разветвленной сетью глобальных ЦДС с высокой степень национальной локализации и создающими конкурентоспособные товары на основе глобальных достижений НТП.

Таким образом, эффективная стратегия внедрения научных разработок в условиях глобальной конкуренции отечественных производителей состоит не только в освоении современных технологий других стран; часто этот ресурс нельзя использовать в силу геополитических проблем. Заключение контрактов с отечественным российскими научными разработчиками и увеличение доли локализации современного производства на территории нашей страны, несмотря на краткосрочные экономические выгоды производства в других странах, позволит не только успешно реализовать программы импортозамещения российского бизнеса, но и понизить цены на конкурентоспособные на глобальном рынке готовые продукты, а значит нарастить экспортный потенциал России.

Список использованной литературы:

1. Как кризис подружился с российской IT – индустрией. - URL: http: // rosinvest.com / page / kak - krizis - podruzhilsja - s - rossijskoj - it - industriej
2. Правительство РФ установило приоритет российских товаров в сфере закупок госкомпаний. - URL: http: // www.garant.ru / news / 905459 / #ixzz4Paxzv2nt
3. Краснова В. Оседлать дракона // Эксперт, 2009. - № 28. – URL: http: // expert.ru / expert / 2009 / 28 / osedlat _ drakona /
4. Интерскол // Эксперт–online, 2011. - URL: http: // expert.ru / expert / 2011 / 10 / interskol /
5. Рубан О. С итальянской пилой и российским движком // Эксперт, 2010. - URL: http: // expert.ru / expert / 2010 / 39 / s _ rossiskim _ dvizhkom /
6. Шестернина М.В. Санкции против России как фактор построения мультиагентной системы сетевой экономики / Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности: сборник научных трудов. – Уфа: УГАТУ, 2015. – 233 с. – С. 292 - 302.

© М.В. Шестернина, 2016
© Ю.В. Науразбаева, 2016

УДК 336

И.О. Алимова
к.э.н., доцент, ИЭИУ, СКФУ, г. Ставрополь, Российская Федерация
К.Х.Шукова
Студентка 3 курса, ИЭИУ, СКФУ, г. Ставрополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГЕРМАНИИ

На современном этапе развития экономики одну из решающих ролей в установлении экономического статуса государства играет малое предпринимательство. Особенностью

малого бизнеса является способность быстро реагировать на изменения экономических условий. Такие предприятия знают своих клиентов лично, находят индивидуальный подход к каждому, чтобы удовлетворить потребности потребителей. Наиболее ярким примером страны, где малый бизнес получил широкое развитие, является Германия. Малые предприятия ФРГ существенно влияют на развитие национальной экономики, способствует решению проблем занятости и повышению валового внутреннего продукта Германии, благоприятно влияют на приток инвестиций в основной капитал.

Малое предпринимательство в Германии на сегодняшний день успешно развивается благодаря довольно лояльной государственной политике. Открытие собственного дела в данной стране весьма заманчивая идея как для коренных жителей Германии, так и для иностранцев. Каждый желающий может создать свое дело при наличии необходимых знаний и стартового капитала, независимо от своего местонахождения. Национальность предпринимателя или же валюта, в которой будут совершаться сделки, не имеют никакого значения, основным условием является то, что все операции должны быть официально зарегистрированы в банках ФРГ. [1, с.89]

Доля малых предприятий в ВВП страны составляет 50 - 54 % , на 1 тыс. чел. населения приходится около 25 малых и средних компаний. На компании малого и среднего бизнеса в соответствии с критериями Института исследований малого и среднего бизнеса приходится:

- 99,6 % общего числа компаний;
- 83,2 % учащихся в системе производственного обучения;
- 60,0 % занятых;
- 51,8 % валовой добавленной стоимости;
- 37,8 % оборота.

В настоящее время в Германии зафиксировано 600 тыс. ремесленных малых предприятий, включающих 97 видов различной деятельности. Четвертая часть из этого числа занимаются экспортом и обеспечивают около 17 % всего объема внешней торговли страны. Еще 860 тыс. человек представляют свободные профессии, например, консультанты, медработники, аудиторы, они работают по принципу «Я сам себе предприятие». Эта категория предпринимателей играет важную роль в экономике страны, так как предоставляет работу еще 2 млн. человек и по экономической отдаче уступает только сфере торговли и ремесленникам.

На сегодняшний день в ФРГ предоставлением различных услуг занимаются выходцы из Сербии, Черногории, Турции, Алжира, Марокко, Польши, Хорватии и других стран. Эмигранты открывают небольшие рестораны с национальной кухней, частные химчистки, продуктовые магазины, прачечные, парикмахерские, табачные лавки, ателье и мастерские по ремонту обуви. [3, с.35]

Стоит отметить, что сложившаяся ситуация вполне устраивает коренное население страны, так они сами предпочитают работать в сфере информационных технологий, исследований в области химии и фармакологии, биолабораторий и средств коммуникаций, там, где необходим высокий уровень образования, интеллекта и квалификации.

Гражданам Германии так же предоставляется множество возможностей, стимулирующих к созданию собственного бизнеса. Решившись заняться малым предпринимательством, житель страны имеет право получить государственный кредит до

50 тыс. евро на 20 лет. При этом в течение первых 2 лет предприниматель имеет право не возвращать кредит, то есть пользоваться безвозмездно. Последующие 8 лет нужно вносить в банк только льготные проценты за пользование кредитом - это 4 - 5 % годовых. Сама же сумма задолженности выплачивается только с одиннадцатого года выдачи кредита. Кроме того, правительство Германии компенсирует проведение различных исследований и научных работ до 40 тыс. евро. [2, с.38]

Больше половины финансовых вложений страны приходится на развитее малого бизнеса. Так же предпринимателям ежегодно предоставляются государственные кредиты в размере 50 млрд. евро. Помимо финансовой поддержки государство обеспечивает малому бизнесу приток необходимой информации, активно организует консультации для предпринимателей на всех стадиях развития бизнеса. [5, с.69]

Так же экономистами выделяются ряд преимуществ открытия малого бизнеса в ФРГ. К ним можно отнести:

- реализация товаров и услуг под торговой маркой Германии;
- ввоз в свою страну оборудования, техники и товаров без каких - либо таможенных пошлин и НДС;
- возврат налога на добавленную стоимость в Германии;
- наличие счета, кредитных карт, чековых книжек в немецких банках;
- получение многократных годовых бизнес - виз в Германию;
- возможность страхования по предусмотренным для немецкой компании льготным тарифам;
- получение различных дотаций и субсидий в Германии;
- возможность получения кредитов в немецких банках;
- безопасность средств, вложенных в фирму, созданной немецкой фирмой, в родной стране, так как они являются иностранными инвестициями и защищены законом. [4, с.70]

Таким образом, открытие бизнеса в Германии имеет множество плюсов. Германия представляет собой один из крупнейших рынков Европы, наиболее экономически сильная страна в ЕС. На долю страны приходится 20 % европейского ВВП, а на ее территории проживает 16 % всего населения Евросоюза. Экономика ФРГ в высшей степени индустриализирована и диверсифицирована; одинаковое значение придается как сфере услуг, так и производству. Поэтому, к какой бы сфере экономики не принадлежала компания, при большем желании на немецком рынке может найти себя каждый.

Список использованной литературы:

1. Александрин Е.Н. Зарубежный опыт развития индустрии венчурного финансирования // Общество: политика, экономика и право. - 2012. - №2. - с.88 - 95
2. Зверев А. Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Германии // Экономист. – 2009. - №9. – с. 34 - 40.
3. Иванова М. Малый инновационный бизнес в странах с развитой рыночной экономикой / М. Иванова // Российский экономический журнал. – 2008. - № 12. – с. 34 - 39.
4. Медков А.Д. Малое и среднее предпринимательство – роль в экономике, тенденции совершенствования системы его поддержки // Управление экономическими системами. – 2013. - №3.

5. Наумова Т. Малый бизнес: мировая практика // Прямые инвестиции. – 2011. - №11. – с. 68 - 70.

© И.О. Алимова, К.Х. Шукова, 2016

УДК 65

Е.К. Шушурыхина
студентка 3 курса факультета
корпоративных финансов и предпринимательства
Новосибирский государственный университет
экономики и управления (НИНХ)
Научный руководитель: Л.Е. Никифорова
д.э.н., профессор кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ)
Г. Новосибирск, Российская Федерация

СТРАТЕГИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКСПАНСИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрена стратегия рыночной экспансии строительной компании, целью которой является расширение и рост за счет выхода на новые территориальные рынки. В работе рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются компании и барьеры вхождения в отрасль. Представлены результаты апробации стратегии территориальной экспансии на примере ИСК «Союз».

Ключевые слова

Стратегия, рыночная экспансия, территория, строительная компания, барьеры входа на рынок

Ограниченность освоенных территориальных рынков способствует поиску различных направлений развития компаний как за счет диверсификации, так и за счет выхода на новые территории. Несмотря на высокий спрос населения на недвижимость, строительным компаниям, реализующим стратегию роста за счет выхода на новые географические рынки, необходимо адаптироваться к конкурентному ландшафту, учитывать природно - географические условия, научно - техническую инфраструктуру, трудовые ресурсы, социальную среду и т.д. В зависимости от особенностей каждого территориального рынка определяются направления развития организации. Таким образом, каждая отдельная территория представляет собой стратегическую зону хозяйствования [1, с 202].

Стратегия рыночной экспансии в общем виде представляет собой программу действий по расширению деятельности компании на новых территориальных рынках, базирующуюся на стратегическом соответствии ресурсов, компетенциях организации, факторах успеха и соответствии создаваемой ценности потребностям заинтересованных сторон.

В строительной сфере при выходе на новый рынок компании предлагают услуги, принципиально не отличающиеся от уже освоенных, что обусловлено схожестью типового портрета потребителей. Несмотря на это, компаниям необходимо уточнить предлагаемую ценность для потребителя, переоценить используемые ресурсы, оценить пороговые возможности и т.д.. Рассмотрение данных параметров позволит компании продиагностировать устойчивость и уникальность ее стратегических возможностей на новом рынке.

При разработке стратегии рыночной экспансии компания должна решить проблему рационального размещения производства и координации всех функциональных подсистем. Данная проблема рассмотрена на примере барнаульской инвестиционно - строительной компании «Союз», которая, придерживаясь стратегии территориальной экспансии, в 2014 г. вышла на новый рынок г. Новосибирска.

ИСК «Союз» является результатом вертикальной интеграции АО «Барнаульский комбинат железобетонных изделий № 2», который осуществляет выпуск железобетонных изделий, товарного бетона, раствора, конвекторов, металлических изделий, столярных изделий и лакокрасочных материалов. Привлекательность стратегии территориальной экспансии обусловлена высоким уровнем инвестиционной привлекательности рынка г. Новосибирска по сравнению с г. Барнаулом: более развитой транспортной и социальной инфраструктурой, доступностью и качеством государственных и муниципальных услуг, более высоким уровнем социального и экономического развития территории, в т.ч. имиджем города и уровнем жизни населения.

При реализации стратегии территориальной экспансии компания сделала упор на решение проблемы рационального размещения производства и координации всех функциональных подсистем. Эффективным решением проблем послужило строительство завода по производству железобетонных изделий на территории г. Новосибирска, что позволило снизить транспортные издержки.

Но при этом проявились организационные патологии, вызванные недостаточной гибкостью организационной структуры компании и слабостью горизонтальных связей. Действующая структура не позволяет компании оперативно реагировать на структурные изменения спроса, способствовать разработке новых видов услуг, открытию новых сегментов рынка, внедрению новейших технологий, повышению конкурентоспособности [2, с 155].

При входе на новосибирский рынок ИСК «Союз» столкнулась с главным барьером – наличием большого числа игроков на строительном рынке, предлагающих дифференцированные цены в зависимости от качества домостроения. Анализируемая компания реализует политику установки среднего уровня цен при достаточно высоком качестве предоставляемых услуг, что позволяет сделать покупку жилья более доступной для населения и таким образом привлечь потребителей. Кроме того, на строительном рынке большую роль играет приверженность потребителей к определенной компании - застройщику. В связи с этим, для того, чтобы зарекомендовать себя на новом рынке, ИСК «Союз» необходимо строго соблюдать строительные нормы и правила (СНИП): строить объекты, удовлетворяющие потребностям населения, сдавать объекты в срок и т.д [3, с. 84].

Таким образом, несмотря на то, что стратегия рыночной экспансии реализуется на национальном рынке, компаниям необходимо учитывать особенности социального

развития выбранной территории и ее имиджа, уровень инвестиционной привлекательности, перспективы роста рынка и т.д. Строительным компаниям, ориентированным на стратегию территориальной экспансии, необходимо постоянно повышать уровень технологического производства, совершенствовать структуру управления, чтобы эффективно функционировать в условиях неопределённости и изменчивости внешней среды.

Список использованной литературы:

1. Зайковский В.Э., Никифорова Л.Е. О концептуальной модели формирования стратегии рыночной экспансии организации на принципах проектного менеджмента // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 153–163.

2. Зайковский В.Э., Никифорова Л.Е., Новиков А.В. Управление экономическими структурами в регионах: оценка привлекательности территории // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 201–223.

3. Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. – 4 - е изд. стер. Москва: Издательство «Омега - Л», 2011. 406 с.

© Е.К. Шушурыхина, Л.Е. Никифорова, 2016

УДК 338

К.В. Щербакова,
студент 5 курса ФГБОУ ВО «ЮЗГУ»
Г. Курск, Российская Федерация

АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ, ПРИМЕНЯЮЩИМИ СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В современных условия в целях оптимизации налогового бремени налогоплательщики используют различные схемы минимизации налогов, в том числе путем создания искусственных условий для применения специальных налоговых режимов. Особый интерес представляет сложившаяся судебная практика, касающаяся применения специального режима налогообложения для снижения налоговой нагрузки.

На сегодняшний день налоговое законодательство РФ предусматривает возможность налогоплательщика применять конкретную систему налогообложения в целях её оптимизации, самостоятельно при наличии определенных условий устанавливать свои налоговые обязательства [1].

В соответствии с изложенными в Постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 №53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» разрешение налоговых споров исходит из презумпции добросовестности налогоплательщиков. Проявлением недобросовестности суды считают создание юридического лица исключительно для уменьшения налоговой нагрузки без цели ведения фактической предпринимательской деятельности.

О необоснованности налоговой выгоды могут свидетельствовать подтвержденные доказательствами доводы налогового органа о наличии следующих обстоятельств: невозможности реального осуществления налогоплательщиком указанных операций с учетом времени, места нахождения имущества или объема материальных ресурсов, экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг; отсутствия необходимых условий для достижения результатов данной экономической деятельности; учета для целей налогообложения только тех хозяйственных операций, которые связаны с возникновением налоговой выгоды, если для данного вида деятельности также требуется учет иных хозяйственных операций; совершения операций с товаром, который не мог быть произведен в объеме, указанном в документах бухгалтерского учета [2; с.238].

Таким образом, ключевым моментом легитимности дробления структуры бизнеса является отсутствие самостоятельной деятельности вновь образованных юридических лиц, применяющих специальные налоговые режимы.

Рассмотрим, какие доказательства используют налоговые органы, позволяющие пересчитать налоги для общего режима налогообложения, и какие факторы помогают налогоплательщикам защитить созданную схему бизнеса.

Так, организация, являющаяся одним из крупнейших провайдеров на Урале, во всех судебных инстанциях отстояла право на существование «раздробленной» структуры своего бизнеса (Постановления АС Уральского округа от 31.07.2015 № А76 - 3351 / 2013, от 28.05.2015 № А76 - 3222 / 2013, от 27.05.2015 № А76 - 3179 / 2013, от 27.05.2015 № А76 - 3338 / 2013). В таблице 1 представлены доводы налогового органа и контраргументы налогоплательщика по данному делу.

Таблица 1 - Аргументы сторон в судебном разбирательстве.

Доводы налогового органа	Контраргументы налогоплательщика
- организациями производилась эксплуатация одного и того же оборудования и сети по одним и тем же адресам установки, в одних и тех же домах, на одних и тех же улицах города; - договоры с поставщиками интернет - услуг заключены только организациями, находящимися на общей системе налогообложения; - единое руководство всей группой компаний; - возможность использования имущества, которое принадлежит другим субъектам, входящим в данную группу компаний.	- созданные организации самостоятельно исполняли свои обязательства в рамках уставной деятельности, т.е. самостоятельно вели учет своих доходов и расходов, исчисляли налоги и представляли налоговую отчетность; - созданные юридические лица самостоятельно заключали договоры от собственного имени и в собственных интересах, оказывали услуги, имели собственный штат персонала и собственную клиентскую базу; - расходы, осуществляемые созданными юридическими лицами, направлялись на выплату заработной платы своего персонала, исполнение своих обязательств перед контрагентами, приобретение материалов, развитие производственной базы [3;с.56].

Совокупность приведенных фактов позволила налогоплательщику одержать победу в суде.

Ряд контраргументов налогоплательщика в аналогичном деле (Постановление АС Западно - Сибирского округа от 06.10.2015 № А27 - 19625 / 2014) самостоятельное выполнение им налоговых обязательств, наличие обособленного штата сотрудников у

каждого общества, произвольность отбора налоговым органом юридических лиц в число тех, кто участвовал в схеме дробления бизнеса, как осуществление деятельности вновь созданных обществ, позволили налогоплательщику доказать отсутствие направленности действий обществ на получение необоснованной налоговой выгоды.

Следует отметить, что судами учитывается правовая позиция, изложенная в Постановлении Президиума ВАС РФ от 09.04.2013 № 15570 / 12, согласно которой, если действия налогоплательщика при дроблении бизнеса направлены не на формальное снижение объемов у этих организаций, а связаны с конкретными управленческими решениями по оптимизации бизнеса, оснований для вменения необоснованной налоговой выгоды нет (Постановления Двадцатого и Семнадцатого арбитражных апелляционных судов от 08.10.2015 № А54 - 366 / 2015 и от 01.09.2015 № А60 - 12924 / 2015, Решения арбитражных судов Кировской области от 09.10.2015 № А28 - 13390 / 2014 и Брянской области от 08.10.2015 № А09 - 7104 / 2015).

Возникновение, изменение и прекращение налоговых правоотношений связано с определенными жизненными обстоятельствами, которые именуются юридическими фактами [4;с.6]. Однако не всегда Арбитражные суды становятся на сторону налогоплательщиков.

Так, например, юридическое лицо было создано исключительно с целью недопущения превышения предельного размера дохода, дающего право на применение УСН, установленного п. 4 ст. 346.13 НК РФ. И как следствие, судебные разбирательства закончились в пользу налоговых органов (Постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 14.09.2015 №А24 - 244 / 2015). Доказательной базой налоговых органов являлось то, что налогоплательщик и вновь созданная организация: осуществляли один вид деятельности - деятельность по розничной торговле моторным топливом; использовали один объект основных средств - комплекс АЗС; заключали однотипные договоры с одним арендодателем; использовали одних и тех же основных контрагентов; наличие в штате одних и тех же физических лиц.

При этом их трудовые функции в связи с переходом оставались прежними, работник после увольнения больше нигде не трудоустраивался, на следующий день после увольнения принимался на работу на ту же должность; бухгалтерский и налоговый учет велся на одном компьютере; финансово - хозяйственные документы находились по одному адресу; отчетность направлялась с одного IP - адреса; находились по одному и тому же юридическому адресу; единственный учредитель и руководитель.

Для сохранения права на применение УСН ведение финансово - хозяйственной деятельности производилось поочередно от имени взаимозависимых и аффилированных лиц. Ничем не обусловленное прекращение своей деятельности по достижении ими предела выручки свидетельствует о том, что получение дохода от предпринимательской деятельности не являлось их главной целью. Налоговой инспекцией был доказан факт неправомерного применения предпринимателем специального налогового режима в виде УСН.

Суд подтвердил правомерность перерасчета налоговых обязательств по общей системе налогообложения.

В аналогичном налоговом споре (Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда от 07.08.2015 № А04 - 6709 / 2014) апелляционная коллегия также согласилась с позицией налоговых органов о том, что имело место создание схемы дробления бизнеса, в связи с увеличением выручки общества, при том, что при превышении ограничений доходов, установленных ст. 346.13 НК РФ, оно утрачивало бы возможность применять УСН.

Одним из основных доказательств явилось отсутствие распределения расходов между обществами, т.е. все расходы на ведение деятельности фактически несло «основное» юридическое лицо (расходы по приобретению оборудования, установку программного обеспечения на компьютеры, рекламу, установку окон, обслуживание инженерных систем, коммунальные услуги).

Из свидетельских показаний работников также следовало, что о наличии «вспомогательного» юридического лица не знают. Все эти факты подтвердили довод налогового органа об отсутствии экономической целесообразности создания «вспомогательного» юридического лица.

Таким образом, дробление бизнеса приводит к следующим налоговым выгодам: возможность применения специальных налоговых режимов (УСН, ЕНВД) и, как следствие, освобождение от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и НДС. Такой способ налоговой оптимизации наиболее часто используется в настоящее время. Однако инспекторы зачастую пытаются доказать фиктивность образования новых обществ даже в случае вполне обоснованной и необходимой добросовестному плательщику реорганизации.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117 - ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.05.2016)

2. Айзатова М. Ф., Макарова Л. М. Особенности организации учета на малых предприятиях в условиях адаптации к изменениям законодательства [Текст] // Молодой ученый. - 2014. - №5. - С. 237 - 240.

3. Яковенко Н. Переход на УСН: налоговая «инвентаризация» [Текст] // Информационный бюллетень «Экспресс - бухгалтерия». – 2014. – №48. – С.53 - 58

4. Артемов Р.В. Проблемы и перспективы разрешения налоговых споров в РФ [Текст] / А.Э. Москалева, Р.В. Артемов // Современные аспекты экономики. - 2016. - № 6 (226). - С. 5 - 9

© К.В.Щербакова, 2016

УДК: 332

Юсупов Нодир
магистрант экономики, Университет ИТМО,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

По данным "Ъ", 27 мая 2016г. Президент РФ дал поручение прекратить работу неэффективных особых экономических зон (ОЭЗ) и из существующих 33 было предложено закрыть 10, а также приостановит создание новых ОЭС. Такое решение было принято как результат проверок Счетной палаты и Генпрокуратуры РФ [1]. Открытие новых ОЭЗ будет возможным после разработки новых регламентов по их созданию.

В Северо - Западном федеральном округе в 2011г. созданы 2 особые экономические зоны. Одна технико - внедренческого зона на территории г. Санкт - Петербурга и портовая особая зона на территории Мурманской области. ОЭЗ на территории Санкт - Петербурга

специализируется на развитии точного и аналитического приборостроения, биотехнологии, разработке программных продуктов, электроники, средств связи и новых материалов. ОЭЗ на территории Мурманской области создана в целях развития Мурманского транспортного узла. Реализация этого проекта должна увеличить долю транспортных услуг в валовом региональном продукте, создать условия для развития транзитных грузопотоков и обеспечить активное освоение существующих международных транспортных коридоров между Россией, Северной Америкой, Евросоюзом и Юго - Восточной Азией.

Однако итоги инновационного развития СЗФО показывают, что Санкт - Петербург имея высокий индекс научно - технического потенциала (2 место в рейтинге), но низкий индекс качества инновационной политики (43 место в рейтинге), что свидетельствует о том, что ожидаемые результаты не достигаются из - за отсутствия соответствующего управления. Мурманская область имеет индексы 18 и 54 места[3, с.15] соответственно.

Низкая эффективность практик использования ОЭЗ была объяснена Правительством как отсутствие единых подходов к созданию ОЭЗ в рамках существующих нормативных регламентов, включая стратегию работы, обеспечение оптимизации бюджетных инвестиций и механизмов их передачи под управление субъектам РФ.

К числу причин неэффективных практик можно отнести и слабый уровень теоретической проработки проблем особых экономических зон (ОЭЗ). Известные в литературе исследования, с определенной долей условности, делят на пять подходов: институциональный подход; кластерный подход; пространственный подход новой экономической географии П. Кругмана; подход, базирующийся на теории «полюсов роста» Ф. Перру и подход в рамках теории динамической эффективности.

Так, институциональный подход предлагает рассматривать ОЭЗ как территориальный институт, объединяющий нормы, регулирующие общественные отношения в области создания, функционирования и прекращения деятельности самостоятельных / самодостаточных образований. Институт ОЭЗ включает в себя совокупность элементов, участвующих в создании общественного продукта, распределении его стоимости в денежной форме в целях воспроизводства жизнедеятельности на определенной территории.

Преимущества институционального подхода к исследованию ОЭЗ состоит в том, что он позволяет учитывать влияние многих неэкономических факторов, начиная от момента зарождения идеи создания конкретной ОЭЗ и всех последующих этапах её жизненного цикла, включая воздействии политических, социальных, научно - технических, информационных, человеческих, географических и других факторов[1] .

Кластерный подход к исследованию, исходит из того, что в современной мировой хозяйственной практике кооперация все чаще реализуется через создание и функционирование объединений производственных компаний, научно - исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков оборудования и услуг, взаимодополняющих друг друга и работающих совместно в целях получения конкурентных преимуществ, создания наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Все перечисленные субъекты, образуют кластер в том случае, когда они действуют в определенной сфере и географически расположены в непосредственной близости друг к другу.

Практики кластеров западной экономики показывает, что они дают значительный импульс региональному развитию, в том числе повышению экономической активности депрессивных территорий, а также развитию малого и среднего бизнеса, являются

фактором привлечения зарубежных инвестиций. Однако отождествить кластер с ОЭЗ в полной мере нельзя, несмотря на то, что главные цели и задачи кластера и ОЭЗ совпадают. Территория кластера в отличие от ОЭЗ не ограничивается законодательно (ее размеры зависят от экономической целесообразности). Создание кластеров не предполагает существование льготного таможенного, налогового, финансового и административного режима для географически локализованных взаимосвязанных компаний. Развитие кластера в основном направлено на внутреннее развитие отечественных предприятий и взаимодействие между ними. ОЭЗ могут быть частью кластера. Значительно труднее сделать наоборот, когда кластер становится частью ОЭЗ, из - за того, что ОЭЗ не предполагает достижения социально - экономических целей развития территорий.

Пространственный подход, основанный на теории новой экономической географии [10] объясняет институциональные процессы и развитие рынка потребностями и результатами развития агломерации. Зональная политика может логично вписаться положения теории новой экономической географии как инструмент развития пространства. Создание ОЭЗ может стимулировать производство определенной продукции, затраты на которую в данной стране сделает продукцию (за счет предоставляемых в зонах преференций) конкурентоспособной на международном уровне. Создание ОЭЗ в экономически отсталых регионах может изменить «соотношение сил» между развитыми районами страны и «периферией» в сторону последних, так как система льгот ОЭЗ позволит привлечь инвестиции в виде финансовых ресурсов, технологических, управленческих и социальных новшеств, дав импульс к развитию отсталой территории.

ОЭЗ целесообразно рассматривать как регион ускоренного развития в соответствии с теорией «полюсов роста» Ф. Перру, согласно которой рост экономики страны не происходит равномерно во всех регионах, он появляется в некоторых местах, или полюсах роста, а затем с изменяющейся интенсивностью распространяется по различным каналам и с определенным переменным эффектом на всю экономику. Территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря росту грузопотоков, распространению инноваций, развитию инфраструктуры. Соответственно они превращаются в оси (коридоры) развития, определяющие вместе с «полюсами роста» пространственный каркас экономического роста страны.

ОЭЗ выступают в роли центров (полюсов) роста трансформируемой экономической системы в результате концентрации капиталовложений, так и в результате целенаправленного сосредоточения на локальной территории ОЭЗ большого количества нововведений: институциональных, технологических, социальных, экономических, управленческих и организационных. При этом режим преференций ОЭЗ выступает механизмом повышения инновационной способности территории и ее преобразования в динамично развивающийся «полюс роста» национальной экономики.

Логика данного подхода представляет собой альтернативу концепции новой экономической географии, согласно которой полюсом роста может быть территория с высоким уровнем агломерации, а ОЭЗ могут быть созданы слаборазвитых регионах как катализатор развития.

Влияние режима ОЭЗ на развитие предпринимательства подчеркивает последний из упомянутых здесь подходов динамической эффективности. Предпринимательство –

главная действующая сила, порождающая стихийное творчество и координацию на рынке, а также новую информацию – с точки зрения динамического подхода эффективность человека, компании, института, например, ОЭЗ или экономической системы в целом зависят от уровня его предпринимательских компетенций и их реализации в условиях неопределенности и риска. Динамический подход рассматривает предпринимателя как одну из важнейших динамических сил, непосредственно влияющих на эффективность работы ОЭЗ, с одной стороны, а, с другой видит – в ОЭЗ свободные условия реализации потенциала предпринимателя.

Отмеченные теоретические подходы являются слабо совместимыми, что является косвенным свидетельством того, что для разработки политика в сфере ОЭЗ нет возможности опереться на общепринятую дефиницию «ОЭС». Негативные практики в сфере ОЭС России актуализирует теоретико - экономические поиски решения существующих проблем. В то же время следует констатировать факт трансформации проблемы ОЭЗ из эмпирической области в одно из важных научных направлений исследования, которое представляет интерес для широкого спектра экономических субъектов от фирмы[8] до государства[4].

Можно заметить, что исследования ОЭЗ реактуализируют [7, с.41] или воспроизводят известную проблему взаимодействия различных институтов в новых условиях. К новым условиям следует отнести сложности финансового обеспечения [6], вызванными кризисом и последующей стагнацией – это негативный фактор. В качестве позитивного фактора можно указать на правовые возможности более широкого использования такого инструмента как государственно - частное партнерство [9].

Литература

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А.Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект // Финансы и кредит. 2006. № 23 (227). С. 80 - 83.

2. Особые зоны по специальным ценам. Правительству поручено остановить создание ОЭЗ / Газета "Коммерсантъ" №101 от 09.06.2016 . Режим доступа: http: // www.kommersant.ru / doc / 3008286 (дата обращения 08.11.2016)

3. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 3 / под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун - т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 248 с.

4. Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации / Шапиро Н.А. Экономические школы о соотношении плана и рынка. Гл.2, § 2.1 Изд - во СПбГУЭФ, 2001.

5. Таривердиев А.С. Научные подходы к исследованию специальных экономических зон / А.С. Таривердиев // Научное обозрение. Серия Экономика и право, 2011, № 5. С. 39–44.

6. Шапиро В.Я., Шапиро Н.А. Моделирование портфельных инвестиций в условиях негативных сценариев развития фондового рынка // Финансы и кредит. 2008. № 15 (303). С. 39 - 51.

7. Шапиро Н.А. О намерениях по реактуализации политической экономии: критический взгляд // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 41 - 43.

8. Шапиро Н.А. Развитие инноваций: рынок и фирма. В сборнике: Международная научно - практическая интернет - конференция «Актуальные теоретические и практические аспекты развития предприятий различных форм собственности в контексте модернизации экономики». Материалы конференции. ООО «Инновационные технологии», Санкт - Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий. 2011. С. 145 - 148.

9. Шапиро Н.А., Каплина Ю.Е. Территориальный аспект в управлении инновациями и соглашение о государственно - частном партнёрстве // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2016, № (92) 10 (Режим доступа / http: // www.uecs.ru /)

10. Shapiro N.A., Kaplina Yu.E. The theory of the new economic geography, place marketing and the definition of the competitive advantages of border territories [Текст] // News of science and education. 2014, № 16, p. 57 - 67.

© Юсупов Н., 2016

УДК 332.1

Яндарбаева Л.А.
к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление производством»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г.Грозный, Российская Федерация
Илаева З.М.
к.э.н., доцент кафедры «Управление региональной экономикой»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г.Грозный, Российская Федерация
Джангуразова Ж.Б.
аспирант ФГБОУ ВО «Кабардино - Балкарский
государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»
г.Нальчик, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Переход на рыночные отношения радикальным образом изменил цели хозяйствующих субъектов, среди которых появились новые: обеспечение выживаемости, максимизация загрузки, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства на сегменте рынка, завоевание лидерства по показателям качества товара, достижение конкретного объема сбыта, рост продаж, завоевание расположения клиента [1, 4, 7, 13].

При разработке стратегии развития на рынке могут применяться следующие типы стратегий: стратегия недифференцированного маркетинга; стратегия дифференцированного маркетинга; стратегия концентрированного маркетинга [16, 19, 21].

Анализ показывает, что в период формирования рыночных отношений и становления предпринимательских структур большая часть предприятий использует стратегию

недифференцированного маркетинга [3, 9, 11, 15]. Данная стратегия предприятия направлена на общность интересов в потребностях покупателей, а не на различия в мотивации и отношении покупателей к товару и процессу покупки. При этом, массовость и стандартизация производства продукции являются основными факторами успешности при данной стратегии. Вместе с тем, как подмечает Х. Мефферт, «Эта стратегия в основе своей не соответствует маркетинговой стратегии, так как противоречит принципам современного маркетинга».

Современная концепция маркетинга рассматривает два типа стратегий: концентрированного и дифференцированного маркетинга. Стратегия концентрированного маркетинга требует от предприятия консолидации усилий на прибыльных сегментах рынка. Стратегия дифференцированного маркетинга требует от предприятия организации ее деятельности на ряде сегментов со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами [17, 18, 22, 23, 24].

Стратегии обеспечения конкурентных преимуществ классифицируются как упреждающие (наступательные) и пассивные (оборонительные), при этом тип выбранной стратегии зависит от той позиции, которую занимает предприятие на рынке.

Большинство хозяйствующих субъектов для своего бизнеса выбирают товары, производство которых требует минимальной кооперации и поставок со стороны или где возможна широкая заменяемость исходного сырья и материалов. Вместе с тем, эту стратегию нельзя рассматривать как универсальную, и тем более она мало пригодна для тех предприятий, которые готовят бизнес план в связи с освоением продукции, предназначенной для конкуренции на мировых рынках. Более глубокий подход — обеспечение себе устойчивой конкурентоспособности.

Аналитики выделяют два типа конкурентных преимуществ: более низкие затраты и специализация [6, 10, 13, 14]. Под более низкими производственными издержками понимают не просто меньшую сумму производственных затрат по сравнению с конкурентами, а способность предприятия разрабатывать, производить и реализовывать продукцию более эффективно, чем конкуренты. То есть уметь организовать с меньшими издержками и в более сжатые сроки весь цикл операций с товаром: от идеи его производить до продажи конечному покупателю. Естественно, что неспособность менеджеров выстраивать всю эту цепочку сведет на нет успех в любом из её этапов.

Специализация есть способность удовлетворять особые потребности покупателей и получать за это премиальную цену, т.е. цену в среднем более высокую, чем у конкурентов. Иными словами, для достижения такого типа конкурентных преимуществ требуется овладеть искусством выделяться в толпе конкурентов, предлагая покупателям продукцию, отчетливо отличающуюся либо высоким уровнем качества при стандартном наборе параметров, определяющих это качество, либо нестандартным набором свойств, реально интересующих покупателя.

Многие предприятия пытаются строить свои операции по стратегии «уникальность и лидерство». Такие предприятия, в основном, всегда являются пионерами в области производства отдельных видов продукции с уникальными свойствами. Есть предприятия, стратегия конкурентной борьбы которых построена не на специализации, а на более низких производственных издержках. Они, как правило, поставляют расширенный ассортимент продукции стандартного мирового уровня качества и со стандартной ценой.

Третий тип фирм строящих конкурентную стратегию на менее рискованных и более дешевых принципах - специализация при узкой номенклатуре продукции [2, 5, 8, 12]. Это продукция высшего мирового уровня в своих классах специализации и стоит недешево.

Четвертый тип фирм занимается выпуском узкого круга качественной продукции по низким ценам. Такая продукция не отличается изысканными и разнообразными свойствами. Она проста, надежна и дешева.

Надо предполагать, что нет особой надобности замыкаться только на одной стратегии достижения конкурентоспособности. Освоив производство одного - двух видов товаров, доступных широкому кругу потребителей, рекомендуется начинать подготовку к освоению другой стратегии. Если же не расширять ассортимент, а все доходы направлять на улучшение качества производимых товаров, то этот путь приведет к стратегии выборочной специализации, что может обеспечить достаточно высокий уровень рентабельности вложенного капитала.

Список литературы

1. Бетрозов М.Х., Мисаков В.С., Черкесов С.Х. Государственное регулирование и стратегические приоритеты обеспечения экономической безопасности. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2014. № 3 (59). С. 72 - 77.
2. Боготова И.Х., Гасиев П.Е. Интеграция науки и производства в системе АПК. Известия Горского государственного аграрного университета. 2015. Т. 52. № - 1. С. 172 - 176.
3. Гасиев П.Е. Экономические методы управления развитием регионального АПК (На примере РСО - Алания). Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева. Москва, 2000
4. Гасиев П.Е., Гасиева З.П. Государственная политика стимулирования роста производительности труда. В сборнике: Взгляд молодежи на вызовы современной экономики РФ. Материалы третьей международной научно - практической конференции. 2015. С. 106 - 108.
5. Мисаков А.В., Иналов Б.А.М., Сабанчиев А.Х., Мальсургенов М.М. Организационно - экономический механизм управления интеграционными процессами в агропромышленных формированиях. Нальчик, 2015.
6. Мисаков А.В., Туриева Э.П. Организация планирования и программирования аудита финансовых результатов сельскохозяйственных организаций. Экономические науки. 2015. № 124. С. 110 - 114.
7. Мисаков В.С. Использование стохастического анализа при выявлении производительности труда. Бухгалтерский учет. 1986. № 12. С. 0.
8. Мисаков В.С. Некоторые проблемы обеспечения качества информации для процесса стратегического управления. В сборнике: Северный Кавказ в системе стратегического развития России. Материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2011. С. 60 - 65.
9. Мисаков В.С. Сравнение как общенаучный метод познания. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2007. № 3. С. 16.

10. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. Нальчик, 1996.

11. Мисаков В.С., Дикинов А.Х., Куянцев И.А., Казанчева Х.К., Касаева Т.В., Сабанчиев А.Х., Мисаков А.В., Дикинова А.А. Некоторые подходы к обеспечению сбалансированного развития субъектов СКФО. Под научной редакцией Мисакова В.С.. Нальчик, 2016.

12. Мисаков В.С., Мальсагов И.А. Экономический анализ - основа самоуправления в производственных объединениях. Нальчик, 1991.

13. Мисаков В.С., Паршин А.Н. Малый бизнес как основа регионального развития. В книге: Национальные элиты и проблемы социально - политической и экономической стабильности. Материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор Г.Г. Матишов. 2009. С. 215 - 218.

14. Мисаков В.С., Хапаева Ж.Б. Анализ качества и объема аудиторской выборки. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2013. № 5 (55). С. 121 - 127.

15. Мисаков В.С., Шахмурзов З.М., Ивазов А.Х. Составляющие и специфика потенциала перерабатывающих предприятий регионального АПК. Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 4 - 3. С. 283 - 285.

16. Трамова М.Ш., Уянаев Б.Б., Плотников А.Н. Региональные различия как фактор экономической динамики национального хозяйства. Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 2 - 2. С. 313 - 317.

17. Уянаев Б.Б. Стратегия устойчивого развития региональных социально - экономических систем. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Кабардино - Балкарский институт информатики и проблем регионального управления. Нальчик, 2009

18. Уянаев Б.Б. Тенденции территориальной структуры и их влияние на динамику национального хозяйства России. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2008. № 4. С. 53 - 59.

19. Уянаев Б.Б., Гятова А.Х., Шомахова М.Х. Понятие «государственное регулирование экономики» (Грэ) и типы государственного регулирования экономики. Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 9. С. 12 - 18.

20. Уянаев Б.Б., Мисаков В.С. Новая модель развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности России. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 3 (65). С. 135 - 140.

21. Уянаев Б.Б., Сабанчиев А.Х., Абаев Р.М. Теоретико - методологические основы исследования закономерностей и тенденций социально - экономического развития регионов. Вопросы экономики и права. 2011. № 41. С. 73 - 77.

22. Чажаев М.И., Эскиев М.А., Ялмаев Р.А. Система управления социально - экономическими процессами на территории Чеченской Республики. Молодой ученый. 2015. № 14. С. 296 - 299.

23. Шевлоков В.З., Мисаков А.В. Активизация государственного регулирования с целью эффективного развития социально - ориентированного продовольственного рынка региона. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 5 (67). С. 131 - 137.

24. Эскиев М.А., Чажаев М.И. Перспективы совершенствования муниципального управления. ФГУ Science. 2013. № 2. С. 110 - 112.

25. Ялмаев Р.А., Эскиев М.А., Чажаев М.И. Управление рисками как необходимое условие финансирования инвестиционных проектов. Молодой ученый. 2015. № 14. С. 328.

© Яндарбаева Л.А., Илаева З.М.,Джангуразова Ж.Б.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Михайлова З.К., Чагина А.В.
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ПРОФАЙЛИНГА
В КОНСАЛТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 6

Гуллиева Р.У., Михеева Е.А., Бердюгина А.С.
КОЭФФИЦЕНТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОБСТВЕННЫМИ
ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ 9

Гуллиева Р.У., Михеева Е.А., Стрельникова Ю.С.
АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ 11

Ю.В. Мищенко
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
THE EFFECT OF SANCTIONS ON THE DEVELOPMENT
OF AGRICULTURE IN THE NOVOSIBIRSK REGION 15

Мордаханова Э.Р.
КОНЦЕПЦИЯ АКТУАРНОГО УЧЕТА: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ 18

Мурадов Д. В.
RUSSIAN ECONOMY. MAIN COMPONENTS OF RUSSIAN ECONOMY 20

Мурадов Д.В.
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ, Д
ЕВАЛЬВАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ
И ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ
НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД В 2015 Г. 22

Муратова Э.М.
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ 24

Немеш А. И.
ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА
БАНКОВ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 28

А.Е.Никушина
ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ 32

К.С. Новикова
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКА РОССИИ 34

Новиченко Н.М., Степанова Е.А.
АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ 37

И.Н. Остапенко, Т.В. Васильева
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
В СОСТАВЕ АГРОКЛАСТЕРА 42

Л.А. Панфиль, А.А. Иванченко, М.А. Курильченко
ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 44

Е.П. Пичугина
СТОИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ 47

Плотникова А. В.
КАК ОБУСТРОИТЬ ДОСТУПНУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЛЮДЕЙ
С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НА ПРИМЕРЕ ГЧП 55

Плотникова Е.А.
РОЛЬ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ
НА УРОВНЕ ОТДЕЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 57

Е.В. Полевая
СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА 59

Попова С. О.
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИННОГО МЕНЕДЖМЕНТА 64

А.С. Попова
«РАЗУМНЫЙ» ПОКУПАТЕЛЬ 65

A.S.Popova
LABOUR SUPPLY IN RUSSIA 67

А.И. Поспеловская
НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ 69

Прокопенко Н. Н.
«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ» 71

Рак А.В., Фурманчук Д.А.
НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ 74

Резван А.А., Атмурзаева Ф.М.
БЕДНОСТЬ КАК ОДНА
ИЗ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ 77

О.А. Рехлова
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ Г. МОСКВЫ
НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ТАФФЛЕРА 80

О.А. Рехлова
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМОСТИ МОДЕЛИ ТАФФЛЕРА
К РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ 83

Т.В. Ромашкин
ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ 85

Е.В. Мартыненко, М.Э. Ромащенко
АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСВИИ С МСФО 88

В.А. Савина, С.Н. Косников
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА 90

Савина Е.Ю.
ОБЗОР РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (Г.КРАСНОЯРСК) 93

Н.Ю. Сайбель, С.В. Белич
ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ 96

Л.И. Саидова
ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ
СОЦИАЛЬНО - ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ОБЩЕСТВА 98

Л.И. Саидова
ДИНАМИЧНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ
НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ В РОССИИ 101

Саркисян К. А.
РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО БЮДЖЕТА:
ИНВЕСТИЦИИ В ДЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ 103

Саркисян Т. А.
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КОМПАНИИ 105

Д.А. Сафин, Р.И. Ирагимов, А.Ф. Хурамшин
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА 108

Сафронова Ю.А.
УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ 111

Секретёва Е. А.
ПРОБЛЕМЫ И СОСТОЯНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО
СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ 112

Н.А. Семёнова
АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ
СТОХАСТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ 117

Е. Н. Серебрякова
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА 119

Сидько М.Н., Николаева Татьяна Вячеславовна
ОБЗОР РЫНКА ИНОСТРАННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ
САНКТ - ПЕТЕРБУРГСКОЙ БИРЖИ 121

Сиротеева Ю.Д., Е.В Романенко
СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА 124

Сиротеева Ю.Д., Мамедова А.Д.
ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ В РОССИИ 126

В.Е.Скударнова
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМОСТИ МОДЕЛИ Р. ЛИСА
ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ 128

А. С. Слесарева
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
В РОССИИ 132

Е.В. Снегирева
ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ, ИХ ФУНКЦИИ
И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ 133

И.А. Соловьева
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЕ
С УЧЕТОМ ИННОВАЦИОННЫХ УСЛОВИЙ СРЕДЫ 138

Соломко И. М., Соломко М. Н.
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ ПОСЕЛЕНИЙ 140

А. У. Солтаханов
К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ 142

Соромотина О.В.
СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ И ФОРМЫ
СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ КОМПАНИЙ 145

Стальская А.С.
АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА 147

Стенина В.В.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 149

Стулов С.В.
МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОЛЛЕКТИВНЫХ СИЛ ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ 152

Н.Ю. Сухина, Ю.В. Лешова, В.О. Примакова
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ
В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 156

Е.Т. Тимяшева
МЕСТО И РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 158

Р.М. Тлеужев
ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ АНАЛИЗА
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 161

Р.М. Тлеужев
МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ СИГНАЛОВ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ
В ПРОЦЕССЕ КОНТРОЛЛИНГА ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 165

Е.А. Тулина
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 168

Уланова А.А.
РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ
ГОСУДАРСТВЕЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ 169

Фазылова Н. Н.
ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК АНАЛИЗА
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 172

Р.Х. Фаттахова
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА
БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 174

Э.Н. Фахретдинова, З.И. Галимуллина
СЛОЖНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТНОСТИ
ПО МСФО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ 176

Е.П. Федорова
ОТА И ОТЕЛИ. КОНКУРЕНТЫ ИЛИ ПАРТНЕРЫ.
ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ОТА 179

В.С. Фокин, А.И. Радченко, И.В. Бондаренко
ИМПОРТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ 181

А.В. Фролов
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ 183

Л.Х. Хакимзянова
ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ 185

Д.Р. Халиуллина, М. М. Гайфуллина
ФАКТОРЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 188

Д. Б. Худайдатов, Э. Р. Касимова, Е. В. Кузнецова
МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЕСТОРАНА 190

Д. Б. Худайдатов, Э. Р. Касимова, Е. В. Кузнецова
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ РЕСТОРАНА 192

Ю.А. Цебро
АКТУАЛЬНЫЕ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРОЕКТА 194

С.С. Цициашвили, А.Г. Горбенко
АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ
ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 197

С.С. Цициашвили, А.Г. Горбенко
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 201

К.В. Чапурина
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 205

Чеканов А. Д., Каргина К. В.
THE CONCEPT OF PUBLIC DEBT 207

Т.А. Сапунова, Д.В. Черепанова
ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ
ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ 210

К.А. Чикалкова
ПРЕДОТРВАЩЕИЕ КОНТРАБАНДЫ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ
ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ
ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ 212

Л.Ю. Шадрина
МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА 214

С.Г.Кренева, А.В.Смирнов, М.Ф. Шамакова
ПРИМЕНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА
В СФЕРЕ ЗАКУПОК
В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 216

М. Р. Шарафлисламова
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ,
ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ И РЫНОК ТРУДА В РОССИИ 218

Шарафутдинова Д.Ф.
КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ 221

Шарипов Р.Р.
ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН
КАК ФАКТОР ТВОРЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТОВ 223

А.И. Шарыпова
ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 226

Е.Н.Шеремет
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ
РЕСУРСОВ НСО В ТУРИСТСКИХ ЦЕЛЯХ 228

М.В. Шестернина, Ю.В. Науразбаева
ВНЕДРЕНИЕ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ 230

И.О. Алимова, К.Х.Шукова
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ГЕРМАНИИ 233

Е.К. Шушурыхина
СТРАТЕГИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКСПАНСИИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ 236

К.В. Щербакова
АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ
НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ,
ПРИМЕНЯЮЩИМИ СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 238

Юсупов Нодир
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ:
ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ 241

Яндарбаева Л.А., Илаева З.М., Джангуразова Ж.Б.
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ,
ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ 245

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие
в Международных научно-практических конференциях.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;
По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.
Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.
В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются сайте **aeterna-ufa.ru**, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы
Печатный сборник, печатный сертификат, размещение в РИНЦ, почтовая доставка авторского экземпляра сборника уже включены в стоимость

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте **aeterna-ufa.ru**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070 (print)
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

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4
Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких- либо ограничений по времени.
В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.
На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.

Научное издание

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 ноября 2016 г.

В авторской редакции
Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.
Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 30.11.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 15,2. Тираж 500. Заказ 509.

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

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

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

РЕШЕНИЕ

о проведении
25 НОЯБРЯ 2016 г.
Международной научно-практической конференции

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:

1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
2) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
6) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
22) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук

26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
32) Venelin Terziev, DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

3. Утвердить состав секретариата в лице:
1) Асабина Катерина Сергеева
2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
3) Носков Олег Николаевич
4) Ганеева Гузель Венеровна
5) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Определить следующие направления конференции

Секция 01. Физико-математические науки
Секция 02. Химические науки
Секция 03. Биологические науки
Секция 04. Геолого-минералогические науки
Секция 05. Технические науки
Секция 06. Сельскохозяйственные науки
Секция 07. Исторические науки
Секция 08. Экономические науки
Секция 09. Философские науки
Секция 10. Филологические науки
Секция 11. Юридические науки
Секция 12. Педагогические науки
Секция 13. Медицинские науки
Секция 14. Фармацевтические науки
Секция 15. Ветеринарные науки
Секция 16. Искусствоведение
Секция 17. Архитектура
Секция 18. Психологические науки
Секция 19. Социологические науки
Секция 20. Политические науки
Секция 21. Культурология
Секция 22. Науки о земле

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н. , доцент

Сукиасян
Асатур Альбертович

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»,
состоявшейся 25 НОЯБРЯ 2016

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 600 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 580 статей.
3. Участниками конференции стали 870 делегатов из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции
6. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н. , доцент

Сукиасян
Асатур Альбертович