АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
20 декабря 2016 г.

Часть 1

Казань
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

И 57
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 декабря 2016 г., г. Казань). В 6 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 265 с.

ISBN 978-5-906925-57-2 ч.1
ISBN 978-5-906925-63-3

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА», состоявшейся 20 декабря 2016 г. в г. Казань. 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 978-5-906925-57-2 ч.1
ISBN 978-5-906925-63-3

© 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 336

К. В. Ананьев
Магистрант факультета технологического менеджмента и инноваций
Университет ИТМО
Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО - ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Лесопромышленная отрасль является одной из ключевых в развитии экономики не только Ленинградской области, но и всего Северо - Западного федерального округа (СЗФО). В период экономического спада вектор экономической политики СЗФО в сторону использования конкурентных преимуществ округа и ориентации на ускоренное развитие через поддержку инновационных отраслей и интенсификацию использования всех видов ресурсов является вполне логичным. Как отмечают эксперты, СЗФО имеет ряд конкурентных преимуществ, обеспечивающих ему превосходство по отношению к другим федеральным округам в борьбе за конкурентоспособность экономики[2]. К числу наиболее важных факторов конкурентоспособности относится выгодное географическое положение, значительная разведанная минерально - сырьевая база (нефть, газ, никель, титан, кобальт, редкоземельные металлы, алмазы и др.), развитая транспортно - логистическая сеть, доступные биологические и лесные ресурсы. В СЗФО имеются реальные возможности использования конкурентных преимуществ для наращивания производства высокотехнологичной продукции и услуг в широком спектре отраслей: судостроении, фармацевтике, радиационных медицинских технологиях, информационно - коммуникационной отрасли, атомной энергетике, радиоэлектронике, двигателестроении, оборонно - промышленном комплексе и др.

Если обратиться к лесопромышленному комплексу в Ленинградской области, то в основе борьбе за конкурентоспособность экономики лежит применение современных технологий, повышающих эффективность использования лесных ресурсов, современные методики лесовосстановления и своевременное применение профилактических мер для снижения пожарной опасности в лесных угодьях. В расчете на 1 га лесных угодий отчисления отрасли в бюджеты различных уровней в 4,7 раза выше среднего показателя по СЗФО. Среднемесячная заработная плата в целом по отрасли превышает показатель аналогичного периода 2015 г. на 5 % и составляет 44301 руб.[5].

Вопрос о поддержке инновационной экономики в СЗФО специалистами и экспертами рассматривается с разных сторон, предлагаются меры различной финансовой, экономической и институциональной направленности. Из числа известных предложений обратим внимание на институциональные новации, в частности, на предложение создать в СЗФО Инновационный центр[3,с.68 - 71]. Функциональные обязанности этого центра видятся, в частности, в создании открытой для общего доступа информационной базы данных и ведение реестра инновационных организаций СЗФО, проектов, технологий, продукции и услуг; в создании информационной среды для эффективного взаимодействия малых и средних инновационных предприятий и привлечения отечественных и

иностранных инвестиций в инновационную сферу СЗФО. Значимым направлением развития инновационной деятельности видится формирование и ведение окружного реестра продуктов интеллектуальной деятельности, оказание услуг по оформлению прав собственности на продукты интеллектуальной деятельности, создание региональной биржи интеллектуальной продукции. Реализация инновационной деятельности в субъектах хозяйствования различного уровня и масштаба невозможна без внедрения современных технологий, передовых систем управления качеством, коммерциализация и продвижение созданной инновационной продукции на внутренний и внешний рынки, разработки которых имеют место в исследовательских центрах самого СЗФО.

Например, в Санкт - Петербургском государственном лесотехническом университете выполнен комплекс научно - исследовательских работ по математическому моделированию различных технологических процессов, связанных с обоснованием эффективных способов лесного производства.

Отметим три основных направления исследований:

- Моделирование процессов воздействия на слабые несущие грунты тяжелых транспортно - трелевочных систем (весом до 20 - 30 тонн). Исследователями установлены закономерности уплотнения грунтов в процессе циклического воздействия транспортно - трелевочных систем ТТС на грунт и определены оптимальные технологические параметры – вес груза, скорость движения, количество циклов прохода по одному волоку и ряд других, при которых сохраняются необходимые для подроста леса свойства почвы [6], [7], [8].
- Моделирование процессов, позволяющих установить особенности фрезерной и барабанной технологий отделения коры. Особое внимание уделено селективным методам производства, при которых разрушение коры происходит послойно с отделением наиболее ценного пробкового слоя дерева[1].
- Моделирование процессов пропитки образцов древесины с целью управления их физико - механическими свойствами. В рамках данного направления исследований выявлены закономерности в условиях высоких температур и давлений протекания процессов обезвоживания, пропитки и сушки низкосортных лесоматериалов с целью получения модифицированных балансов с заранее заданными потребительскими свойствами [4].

Следует отметить экологическую составляющую данных исследований, что важно для поддержания устойчивого развития региона на дальнесрочную перспективу. Компонентами, определяющие потенциал конкурентоспособности территории СЗФО или потенциальные ниши развития, позволяющие его улучшать, должна стать культурная реализация самобытности территории; отлаженная среда территории; территория как поставщик социальных услуг; территория как зона отдыха / туризма[9, с.175]. Компоненты улучшения территории, являются не только условиями для реализации стратегий по созданию конкурентных преимуществ, но при определенных обстоятельствах сами могут быть конкурентными преимуществами, привлекающими интеллектуальный капитал, генерирующий инновации.

Список использованной литературы:

1. Газизов А.М., Шапиро В.Я., Григорьев И.В., Гумерова О.М. Моделирование процесса разрушения коры при окорке резанием // Известия Санкт - Петербургской лесотехнической академии. 2010. № 193. С. 211 - 221.

2. Ивановский Л. Конкурентные преимущества макрорегиона как основа для интенсификации развития СЗФО / Леонид Ивановский // Северо - Запад: стратегия партнерства 2016. №3 (14) ОКТЯБРЬ. С. 8 - 11. http: // www.n - west.ru / wp - content / uploads / 2016 / 10 / 14.pdf

3. Карлик А., Голощапов В., Ткаченко Е., Канакина М. К вопросу о поддержке в СЗФО инновационной экономики / Александр Карлик, Валерий Голощапов, Елена Ткаченко, Маргарита Канакина // Северо - Запад: стратегия партнерства 2016. №3 (14) ОКТЯБРЬ. С. 68 - 71. http: // www.n - west.ru / wp - content / uploads / 2016 / 10 / 14.pdf

4. Куницкая О.А., Шапиро В.Я., Бурмистрова С.С., Григорьев И.В., Земцовский А.Е. Обоснование исходных требований математической модели обезвоживания древесины в процессе прессования и сушки. Известия высших учебных заведений. Лесной журнал.2012.№1.С.70 - 79

5. Лес идет в гору / Официальный сайт губернатора Ленинградской области. 15 - 09 - 2016 . Режим доступа www.lenobl.ru. (Дата обращения 1.12.2016)

6. Шапиро В.Я., Григорьев И.В., Лепилин Д.В., Жукова А.И. Моделирование уплотнения почвогрунта в боковых полосах трелевочного волока с учетом изменчивости трассы движения // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. 2010. № 6 (111). С. 61 - 64.

7. Шапиро В.Я., Григорьев И.В., Жукова А.И. Оценка процессов деформирования почвы при циклическом уплотнении. Известия высших учебных заведений. Лесной журнал.2008.№ 4.с.7

8. Шапиро В.Я., Григорьев И.В., Жукова А.И.Особенности динамического уплотнения почвы при ее циклическом нагружении // Актуальные проблемы современной науки. 2006. № 3. С. 301 - 309

9. Шапиро Н.А.Характеристика конкурентных преимуществ приграничных территорий в контексте маркетинга мест // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 173 - 183.

© К. В.Ананьев

УДК 336.746

Апсова М.М., Мирзаханян Л.А., Налбандян А.Э.
гр. 2423 4 курс, Финансовый факультет
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ПАМЯТНЫЕ МОНЕТЫ – ЭТО ХОРОШИЙ ПОДАРОК?

Наверняка каждый из вас задумывался, что можно подарить человеку на юбилей и как его при этом лучше всего поздравить. Лучшим ценным подарком на сегодняшний день являются памятные монеты из драгоценного металла, золота, серебра или платины.

Всего в Советском Союзе вышло 76 монет из медно - никелевого сплава – мельхиора. Они изготавливались тиражами по несколько миллионов экземпляров и были посвящены

знаменательным событиям в жизни страны, историческим памятникам, выдающимся деятелям науки и культуры. Первая юбилейная монета в СССР вышла к 20 - летию Победы в Великой Отечественной войне. На ней изображен известный памятник Воину - освободителю в Трептов - парке в Берлине, вокруг которого был размещен памятный текст. Монету номиналом в 1 рубль выпустили в количестве 60 миллионов экземпляров. В отличие от современной юбилейки, она действительно находилась в денежном обороте, попадала в кошельки простых граждан, вызывала патриотические чувства и гордость за страну. Не были забыты и коллекционеры: для которых изготовили 11 тысяч монет, так называемого улучшенного качества. [8. с. 77 - 82]

Среди советских монет постоянно встречаются редкие, а значит дорогие разновидности. Одна из задач этого сайта помочь с их выявлением и оценкой. Большинство дорогих монет, продающихся сейчас на аукционах за десятки и сотни тысяч рублей, были в свое время найдены в обычном денежном обращении и успели побывать в сотнях рук и кошельков, прежде чем "попали на глаза" знающим нумизматам.

В советское время коллекционирование имело государственную поддержку, как средство воспитания и пропаганды. И тогда было сформировано большое количество любительских коллекций монет СССР, как ежегодного регулярного чекана, так и юбилейных рублей, которые в то время находились в обычном денежном обращении и каждый год чеканились всё новые выпуски. С развалом СССР и началом кризиса, абсолютное большинство таких монет было отложено в дальние углы до лучших времен.

В наше время, эти старые собрания начинают постепенно доставать из тех укромных мест уже новые владельцы. У одних при этом возникает желание продолжить познавательную коллекцию и купить недостающие экземпляры. Других интересует больше вопрос - сколько стоят монеты СССР и на что хватит найденного в шкафу "клада", на упаковку пива или все - таки на новую машину. Ответ лежит где - то между этими крайними точками и в большой степени зависит от того, как подробно новый хозяин решит рассмотреть свою (найденную, полученную по наследству) коллекцию. Всего за 70 лет было выпущено около 500 наименований (год - номинал) советских монет. С десяток из них сразу были малотиражными и имеют сейчас стоимость от 10 до 100 тысяч рублей каждая. Но это далеко не все редкости, почти половина, из всех остальных т.е. больше двухсот видов, имеют дорогие разновидности, стоимостью порой до полумиллиона рублей.

К примеру, обычная копейка 1957 года стоит 20 рублей, но если в гербе 16 лент (вариант предыдущих лет), то цена уже 600.000 рублей. Продвинутый нумизмат это знает и увидев любую монету 1956 или 1957 года, обязательно пересчитает ленты в гербе (на всякий случай). Подобные 10 копеек 1957 года ценятся «всего» в 50.000 рублей, но это тоже не 20 рублей, как стоит обычная такая монета. А ведь все редкие и дорогие варианты когда - то были получены на сдачу, но в какой - то момент своих "хождений" попали в руки пытливых и дотошных нумизматов. А сколько их еще не найдено! Причем только по тому, что их всего лишь не просматривали как следует или не знали на что надо смотреть. Возьмем ту же копейку, но уже 1950 года, все монеты как монеты, а у некоторых в дате ноль более круглый чем у других и встречаются они очень редко, как следствие - такая разновидность среди нумизматов стоит в тысячу раз дороже, минимум 200.000 рублей. Через сколько рук она прошла как простая копейка, трудно сказать, а надо то было всего лишь обратить внимание на это отличие. [6. с. 121 – 125]

Возьмем более явные и более близкие по времени примеры 5 и 10 копеек 1990 года, если обычные монеты ценятся просто как цветной лом, то с буквой М справа внизу от герба уже по 20 тысяч рублей каждая. Или 3 копейки 1986 года, обычный вариант, это тоже цена цветмета, а с частым гуртом, 180 насечек вместо 120, уже более 50.000 рублей. Согласитесь, не каждый обратит на это внимание - информация, те же деньги.

Монета не только является символом торговых отношений, но и символизирует богатство и власть. Поэтому, человек, получивший такой подарок, будет всегда вспоминать этот день. Кроме того, так как монета выполнена из какого - то благородного металла, то она придаст ему уверенности в завтрашнем дне. Более подробно преимущества покупки памятных монет представлены на рисунке 1.

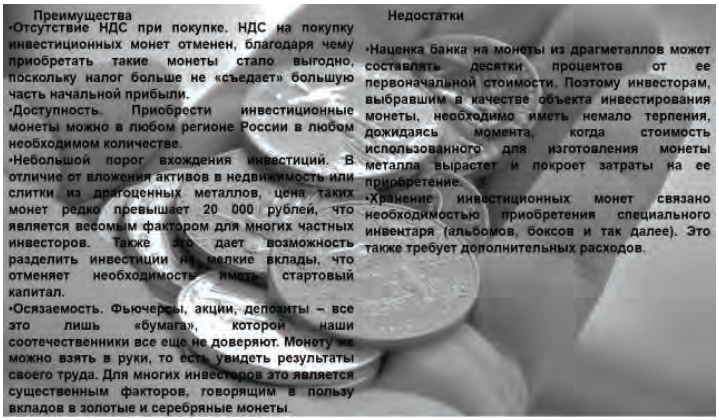

Рисунок 1 - Преимущества и недостатки памятных монет

Необходимо также отметить, что большинство коллекционеров начали свою нумизматическую деятельность именно с таких подарков. Поэтому возможно, ваш юбиляр присоединится к рядам таких коллекционеров, таким образом раскрыв свою истинную природу. Ведь монеты всегда притягивают человека, хотя достаточно сложно определить чем конкретно. Это может быть само искусство чеканки, драгоценный металл, а вполне может быть и какой - либо психологический фактор, до сих пор не подвластный учёным. [7. с. 94 - 100]

Где можно приобрести такого рода памятные монеты? Как правило, они присутствуют на аукционах, но там их стоимость достаточно завышена, так как монеты всё же являются уникальными экземплярами, а следовательно, кроме их номинальной стоимости им присваивается также и стоимость их давности выпуска. Например, советский серебряный рубль 50 годов прошлого столетия будет стоить достаточно дорого. Если у вас отсутствуют такие средства, то можно приобрести современные памятные монеты, которые выставляются на продажу во многих отделениях национального банка. Как правило, такие монеты имеют самые разные тематики, например посвященные теме спорта, природы, национального достоинства, культуры, памятников архитектуры, историческим событиям. Таким образом, у вас будет выбор, какую конкретно монету вы изберёте в качестве подарка.

Список использованной литературы

1. Бондаренко Т.Г. Основные трудности банковской системы при переходе на международные стандарты финансовой отчетности // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. № 3 - 1. С. 315 - 323.

2. 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.

3. 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.

4. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А., Шаламова Т.А. Базель III: новые ориентиры для участников банковского рынка // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 136.

5. Исаева Е.А., Шарамок Ю.А. Развитие инновационных методов предотвращения банкротства кредитных организаций в России // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5 (2016) http: // naukovedenie.ru / PDF / 100EVN516.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

6. Спасский И. Г. Русская монетная система – 1975 г. – Стр. 121 - 125.

7. Сотников М. П., И.Г.Спасский Тысячелетие древнейших монет России – 1981 – Стр. 94 - 100.

8. Узденников Б. А. Монеты России 1700 - 1917 – 2004 г. – Стр. 77 - 82.

© М.М. Апсова, Л.А. Мирзаханян, А.Э. Налбандян, 2016

УДК 656

Т.А. Арнаутова

Магистрант 1 курса кафедры «Международные логистические системы и комплексы»
Южно - Российского государственного политехнического университета (НПИ)
имени М.И. Платова

В.Е. Марченко

Магистрант 1 курса кафедры «Международные логистические системы и комплексы»
Южно - Российского государственного политехнического университета (НПИ)
имени М.И. Платова

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В РЕГИОНЫ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы внедрения интеллектуальных транспортных систем в регионы южного федерального округа. Авторами проведен анализ состояния существующих интеллектуальных систем на транспорте и приведен ряд мероприятия по оптимизации логистических систем пассажирских перевозок.

Ключевые слова: интеллектуальная транспортная система, логистическая система, интеграция.

Интеллектуальная транспортная система - это система, использующая инновационные разработки в усовершенствовании транспортных систем и транспортных потоков.

Интерес к таким системам усилился с появлением проблем дорожных заторов, увеличения количества ДТП, а также учащения случаев нарушения ПДД. От внедрения ИТС напрямую зависит осведомленность и безопасность, а также уровень взаимодействия всех участников движения. Всё это достигается благодаря подсистемам, входящих в состав ИТС и выполняют сбор и анализ внешних потоков информации, осуществляют видеоконтроль за дорожной ситуацией, обеспечивают контроль за пропускной способностью и интенсивностью движения, а также определяют общую загруженность автомобильной дороги.

Кроме того, ИТС внедряются и в сфере городских пассажирских перевозок. Как известно, транспорт общего пользования - неотъемлемая часть улично - дорожной сети города. Он в значительной мере разгружает дорожную сеть города, способствует уменьшению количества ДТП, а также обеспечивает снижение количества отработанных газов в окружающую среду. Появление ИТС в данной отрасли обуславливается резким увеличением транспортных средств, появление заторов, и как следствие, увеличения времени на передвижение.

В 2016 году в ряде городов России была запущен проект «Smart Cities» («Умный город»). Сферы, на которые направлен проект:

- транспорт;
- промышленность;
- энергетика;
- ЖКХ;
- электронное правительство.

«Умный город» – это город, основанный на применении высоких технологий для осуществления коммуникации, чтобы максимально продуктивно использовать имеющиеся возможности для повышения уровня жизни населения, уменьшения урона окружающей среде, для поддержки внедрения и повсеместного использования инноваций, а также для рационального использования ресурсов и экономии затрат.

В области транспорта, создание «умного города» предполагало внедрение таких интеллектуальных информационных систем, как: «умная остановка», «Умный автобус».

«Умная остановка» - интеллектуальная система, внедрение которой основано на трех главных составляющих:

1)Навигация - данные остановки включают такие разработки, как:

—информационное табло, позволяющее получать в режиме реального времени информацию обо всех маршрутах и типах транспорта, прибывающих на данную остановку, а также информирует о времени прибытия транспорта;

— бесплатные точки доступа Wi - fi, которые позволяют пассажирам наиболее комфортно ожидать прибытие транспорта.

2)Комфорт – данные остановки представляют собой закрытое, отапливаемое помещение с сидячими местами, а также включают в себя:

—громкоговорящие устройства для слабовидящих, которые позволяют значительно повысить качество обслуживания всех слоёв населения. Данные устройства передают информацию о номере пребывающего маршрута, направлении движения, точном времени прибытия транспорта.

3) Безопасность – безопасность пассажиров является ключевым условием внедрения данных остановок. Повышение безопасности осуществляется за счет более совершенной

конструкции остановочного павильона, а также за счет внедрения системы видеонаблюдения и возможности использования тревожной кнопки, которая позволяет вызвать необходимую помощь в опасной ситуации.

«Умный автобус» - элемент интеллектуальной системы, который призван повысить качество обслуживания населения, предоставляя самую актуальную информацию о состоянии маршрутов. Автобусы такого типа оснащены системой видеонаблюдения, системой видеорегистрации дорожной обстановки, системой радионавигационной связи между водителем и диспетчером, системой информирования пассажиров об основных параметрах маршрута (номер маршрута, начальные и конечные остановки, время в движении). К результатам внедрения ИТС можно отнести уменьшение случаев ДТП, повышение пропускной способности автомобильных дорог, повышение качества обслуживания всех участников дорожного движения.

Оценка эффективности внедрения ИТС рассматривается по разным критериям для каждой группы участников движения. Как правило, это: пассажиры и водители.

Для пассажира основными критериями являются: сокращение времени поездки, повышение качества услуг.

Для водителя в критерии оценки входят: экономия времени, актуальная навигация.

Проведя исследование был сделан вывод, что на территории Южного федерального округа данный проект находится на начальной стадии внедрения, в некоторых городах (Ростов - на - Дону, Сочи, Новочеркасск, Краснодар) на стандартных остановочных пунктах установлены информационные табло, предоставляющие неактуальную информацию о подвижном составе. Около 10 % подвижного состава оснащено системой безналичного расчета за проезд и системой радионавигационного сообщения.

Учитывая темпы современного развития города, необходима соответствующая его потребностям транспортная система. Такая транспортная система должна на шаг опережать потребности в пассажирских и грузовых перевозках.

Список источников:

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства от 22 ноября 2008 года № 1734р.

2. Рейцен Е.А., Кучеренко Н.Н.: Логистика и городской пассажирский транспорт / Материалы 8 международной научно - практической конференции, 14 - 15 июня 2002 года.

3. Спирин, И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками: учебник / И.В. Спирин. — М.: Академия, 2011. — 398с.

© Т.А. Арнаутова, В.Е. Марченко

УДК 338.226:331.108.26:332

С.Ц.Базаров, к.и.н., доцент
Восточно - Сибирский государственный университет технологий и управления
г.Улан - Удэ, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ КАРЬЕРЫ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В наши дни серьезно вырос интерес к такому вопросу как планирование карьеры сотрудников организации. Прежде всего это продиктовано с происходящими

изменениями, ведущими к возникновению конкуренции в не только в коммерческих организациях, но и в государственных органах. Это связано с тем что в современных условиях кризиса резко обострилась проблема трудоустройства и карьерного роста сотрудников. Выражение делать карьеру еще совсем недавно воспринималось в негативном и отрицательном смысле. В наши дни человек, который стремится «делать карьеру» воспринимается как личность, которая стремится к самореализации в личностном и профессиональном отношении. [1]Что же такое карьера? Карьера это, прежде всего показатель профессиональной жизни человека, стремление достичь определенного общественного статуса, известности, славы, финансовой стабильности. Успешно построенная карьера позволяет человеку добиться значимости для окружающих и для общества в целом.[2]

В зависимости от личностной позиции сотрудника различают следующие виды картеры: личностная и деловая. Личностная карьера представляет собой способ сохранения последовательности действий личности и предсказуемости ее поведения вне организационных рамок профессиональной деятельности. Под деловой карьерой следует понимать систему принципов повеления человека связанную с его трудовым опытом и деятельностью в организационно оформленных структурах. Организации работают в условиях различной конкурентной среды. В связи с данным обстоятельством влияние работодателей на карьеру сотрудников всегда частично основаны на предположениях которые они делают и которыми руководствуются в процессе принятия решений. В основе философии управления персоналом - гармонизация отношений между работодателем и сотрудниками. Иначе говоря, создание условий для справедливых, равноправных и доверительных взаимоотношений между руководителем и сотрудниками, при которых каждый человек может в полной мере использовать свои знания и навыки, влиять на принятие управленческих решений относительно управления своей карьерой. Руководство карьерой работников это прежде всего персонифицированная деятельность субъекта управления карьерой, связанная с целенаправленным влиянием на карьеру отдельных работников и на их группы с учетом видения корпоративной конкурентоспособности персонала.[3] Современные организации заинтересованы в том чтобы непосредственно участвовать в планировании и сопровождать карьеру своих сотрудников. У организаций, которые управляют карьерой своих сотрудников, появляется возможность, управляя карьерой своих сотрудников соотносить их интересы и интересы организации, планировать их обучение, повышать их удовлетворенность, формировать кадровый резерв организации. Такие компании получают следующие дивиденды от правильной внутриорганизационой политики:

1.Организация получает мотивированных и лояльных сотрудников, которые будут связывать свое будущее с этой организацией.

2.Оргаанизация получает возможность планировать профессиональное развитие своих сотрудников, учитывая их интересы и пожелания.

3.Организация получает планы развития своих сотрудников, получая необходимую информация в качестве определения их потребностей в обучении

4. Организация получает группу мотивированных, обученных сотрудников для продвижения их на руководящие должности в организации.

Ситуация в мировой экономике в наши дни предъявляет серьезные требования к управляемости карьерой сотрудников. Управление карьерой состоит в горизонтальном и вертикальном продвижении работника, начиная с момента поступления данного работника на предприятие и заканчивая моментом его увольнения. Основными задачами планирования карьеры сотрудников в организации являются:

1.всестороняя и всеобъемлющая оценка потенциала сотрудников организации

2.согласованике взаимных интересов организации и сотрудников

3.изучение мотивационных моделей поведения сотрудников и их потребностей для составления отдельных карьерных планов для каждого сотрудника

4.разработка показателей карьерного роста

В зависимости от ориентации руководителя на жесткий или мягкий подходы к управлению карьерой сотрудников, а так же от приоритета личностных отношений или функциональных следует выделять четыре формы руководства карьерой сотрудника (консультативное, патерналистское, участвующее и авторитарное)[4]

В организациях широко используются все формы руководства карьерой сотрудников предприятия в зависимости от отношения руководителя к данному процессу.

Современным предприятиям требуются молодые, амбициозные сотрудники готовые находить различные решения поставленным задачам и не боятся рисковать. Специалисты рекомендуют следующее, на им что необходимо внимание:

1.желательно начинать делать картеру как можно раньше

2.концентрироватся на достижении текущих результатов 3.старатся меньше переходить из компании в компанию.

Планирование карьеры это неотъемлемая часть развития как отдельно каждого работника, так и организации в целом.[5] Это сложный, требующий значительных вложений процесс. Его отсутствие приводит к неудовлетворенности работников, вызывает текучесть кадров, реально снижает возможности организации. Данный процесс должен быть приоритетным в деятельности как руководства организации так и менеджера по работе с персоналом.[6]

Список использованной литературы

1. Бисакаева М.А., Янгалышева Г.Х Современные тенденции планирования карьеры // http: // cyberleninka.ru /

2. Зеер Э.Ф., Таранова О.В Психологические особенности управления карьерой [Электронный ресурс] // http:hr.cpt 21.ru /

3. Сотникова С.Управление карьерой персонала // Кадровик. - 2014. - №7. - С.86

4. Сотникова С.Управление карьерой персонала // Кадровик. - 2014. - №7. - С.86

5. Бисакаева М.А., Янгалышева Г.Х Современные тенденции планирования карьеры // http: // cyberleninka.ru /

6. Базаров С.Ц Роль самоменеджмента для личностного и профессионального развития будущих специалистов // Материалы научно - практической конференции молодых ученых. - 2009. - С.5

© С.Ц.Базаров, 2016

УДК 005:334.72:332

С.Ц.Базаров
к.и.н., доцент
А.С.Сурская
V курс специальности 24.05.07
«Самолето - и вертолетостроение»
Восточно - Сибирский государственный
университет технологий и управления
г.Улан - Удэ, Российская Федерация

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ Р.ХАББАРДА: ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Люди, имеющие свой бизнес, часто сталкиваются с определенными проблемами. Каждый бизнесмен должен задать себе всего лишь пару вопросов: 1) Хватает ли ему данных, которые он собирает и анализирует для принятия решений? 2)Надежны и достоверны ли они?

Те, кто только начинают свой бизнес, действуют, опираясь лишь на ощущения. Они наивно полагают, что если объем продаж увеличивается, то это уже хорошо, и они стремятся сделать ещё больше. Если же неожиданно возникает спад, то они пытаются разузнать обстановку у знакомых или у конкурентов. Но чем больше они получают информации об общей ситуации на рынке, тем больше это усугубляет их дела, а не приводит в норму, как планировалось изначально. Они пытаются, засучив рукава, выкручиваться. Не зря существует фраза “везет тому, кто везет”.

Тем не менее не только начинающие владельцы бизнеса терпят поражения. Такое наблюдается даже в процветающей компании, когда после ухода руководителя в отпуск, его поездки в командировку или элементарной болезни, организацию фактически берет под свой контроль наемный менеджер.

Однако все гораздо проще. Существует такой метод управления на основе статистики, в чем же его суть? Метод управления компанией на основе статистики - это не обычный сбор данных для сложного анализа, а точная и простая технология, позволяющая получить однозначный рост.[1]

Это так же просто, как покупка вещей в интернете. Нельзя оценить качество товара лично, не сходив в магазин, и невозможно обойти все магазины мира, чтобы удостовериться, что информация, данная в интернете правдива. Опираясь на текущие статистики, нужно наметить конкретные мероприятия для вашей организации. Совершая набор таких простых действий, несомненно будет заметен рост, несмотря на какие - либо негативные моменты из вне.[2]

Данная тема является актуальной, так как правительство стремится улучшить экономику нашей страны. Данная цель напрямую зависит от деятельности предприятий, которые должны быть основаны на эффективных методах, в том числе и на пользовании системой статистик.

Использование системы статистики – первоочередное действие в любой компании клиентов. Рассуждения консультанта по вопросам управления Клауса Хилгерса на эту тему

были точны. Он считал, что управление на основе статистики – обеспечение правильного управления компанией. При негативной обстановке(будь то экономический спад, появление новых конкурентов или неудачная рекламная компания)бизнесмены обдумывают изменять цену или оставить на том же уровне. Необходимо контролировать любые изменения(негативные, в том числе не забывая о позитивных), происходящие в компании. В этом поможет такой метод, как управление на основе статистики.

Администратор - практик Л.Рон Хаббард разработал такую систему управления, применяемую практически повсеместно. Она позволяет успешно управлять бизнесом и держать под контролем все бизнес процессы. Управление автомобилем сравнивается с системой управления. Неплохо, если владелец транспортного средства имеет приборы, которые показывают скорость, наличие бензина, уровень масла, состояние аккумулятора. Вы наблюдайте за приборами и смело можете утверждать, что приключается с машиной. Бизнесмену нужно наглядно видеть показатели работы предприятия, чтобы знать о его жизнеспособности. Соблюдая это простое правило, бизнесмен узнает, как работают различные подразделения, и при необходимости анализирует , какие из них стоит улучшить или изменить.

Для оценки работы компании нужно иметь систему количественного измерения произведённого продукта. Каждой фирме надо интересоваться производством и предоставлением клиентам ценного конечного продукта(то, что передается другим за поддержку). Поддержка – это пища, жильё, деньги, сотрудничество. Если руководители смогут определить данный продукт, то соответственно им не составит труда разработать и статистику, отражающую количество продукта, созданного отдельным работником, отделом или организацией. Также можно применять и несколько статистических показателей сразу для каждого из последних в отдельности.

Таким образом, статистические показатели необходимы для того, чтобы достойно оценивать деятельность сотрудников; чтобы анализировать и оценивать сегодняшнее положение компании, а также понять, какие из предложенных мероприятий по ее улучшению являются эффективными. А также управление, основанное на таком методе эффективнее и безопаснее, управления, основанного на слухах или интуиции.

Одна из основных ошибок компаний состоит в том, что они не наносят на графики статистические показатели. Но грамотный бизнесмен знает, что в любой момент времени ему может понадобиться произвести сравнительный анализ данного уровня производства и более раннее.

Перед тем, как внедрить систему управления на основе статистики необходимо сначала сделать оптимальной структуру предприятия. Во - первых, необходимо устранить повторение функций в разных подразделениях. Во - вторых, нужно выстроить подразделения так, чтобы структура предприятия показывала основной производственный цикл:

1.Разработать основную стратегию;

2.Нанять персонал;

3.Контроль качества;

4.Создание торговых представительств или агентской сети.

Кроме этого для всей организации, для каждого подразделения и каждого сотрудника должен быть сформулирован произведенный ими продукт. Каждый продукт должен иметь единицу измерения. Продукт любого сотрудника можно измерить (то есть для каждого продукта может и должна существовать «статистика»). Для того продукта, который нельзя измерить существуют способы, помогающие исправить это: или необходимо по - другому определить продукт, или найти данному сотруднику другое занятие.[3]

В результате при введении статистик владельцы бизнеса должны:

1.Определить, что они создают(ценный конечный продукт компании, отделов, сотрудника) Нужно помнить, что главным аспектом является корректная формулировка, ведь от нее непременно зависит результат применения системы управления на основе статистик.

2.Найти саму статистику, корректно отражающую ЦКП организации. Это является одним из важнейших этапов, так как возможны неточности.

3.Создать систему, отслеживающую статистики фирмы. Выделить статистики по подгруппам, в соответствии с наименованием организации.

4.Использовать разнообразные графики для различных статистик. Причем отмечать необходимо если не ежедневно, то еженедельно. При нехватки времени нужно постараться хотя бы ежемесячно.

5.Проверять графики необходимо постоянно, разбираясь в ключевых моментах. 6.Улучшать статистики благодаря письменной стратегии. Ведь дела фирмы идут в гору, если использована успешная стратегия.

7.К тому же необходимо настроить сотрудников на работу, основанную на этой стратегии.

8.Поощрять работников за их успехи в делах фирмы.[4]

В заключении можно сказать, что грамотный бизнесмен - тот, кто хорошо осведомлен и корректно оценивает дела фирмы, стремясь улучшить ситуацию. Дабы быть успешным, следует действовать, исходя из фактов, основанных на цифровых значениях, благодаря которым оцениваются показатели компании.

Список использованной литературы

1.Р. Каплан, Д. Норман «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию». - М. - 2003. - С.6

2.Хаббард Л.Р. Управление на основе статистик. - М. - Мир. - 2008. - С.157

3. http: // fan - 5.ru / na5 / 1772 - 2.php

4.http: // www.psycho.ru / library / archive / 1766

© С.Ц.Базаров, 2016
© А.А.Сурская,2016

УДК 316.46:658:332

С.Ц.Базаров
к.и.н., доцент
Восточно - Сибирский государственный
университет технологий и управления
г.Улан - Удэ, Российская Федерация

НАЛИЧИЕ ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УСПЕШНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Быстро меняющаяся социальная и политическая ситуация, быстрое развитие бизнеса, современная экономика, с непрерывно быстро и непредсказуемо происходящими переменами, смогли предопределить в России востребованность руководителей - лидеров.

В конкретно сложившихся ситуациях, в конкретный момент, в конкретной стране должен обязательно появляется человек, который способен побуждать других людей к новым свершениям.

Понятие «Лидер» английского происхождения, которое имеет следующий перевод, это ведущий, идущий впереди, первый. В общепринятом смысле то как мы понимаем данное слово, это «человек в организации, группе, пользующийся признанным, большим авторитетом, влиянием». Действия такого человека проявляется как управляющее действие по отношению к другим. Лидер — это член группы, наиболее авторитетная личность, которая играет центральную роль в организации совместной деятельности, а так же регулирует взаимоотношения в группе, принимает ответственные решения в конкретных ситуациях.

Данная тема всегда вызывала интерес у людей с древних времен, и в наши дни эта тема остаётся очень актуальной.[1] Действительно ни одна другая тема связанная с поведением людей не вызывала и не продолжает вызывать столь большой интерес у специалистов изучающих науку об управлении. И это не удивительно, так как поведение лидеров, те решения которые они принимают затрагивает интересы очень многих людей, и данное обстоятельство придает данной проблеме особый характер. Первые классические исследования данного вопроса начались с момента обращения к проблеме использования власти и полномочий. Данный аспект рассмотрел Н.Макиавелли в своей работе «Князь».

В современных условиях от решений, принимаемых лидерами зависит политическое и экономическое состояние общества, положение организаций и миллионов людей. Особенно актуален данный аспект в России, так как перспективы развития экономики как никогда сейчас зависят от уровня компетенции, подготовки, личных качеств и морального состояния лидеров на всех уровнях государства, начиная от президента заканчивая директором вашего жилищно - эксплуатационное управления. Если мы проанализируем структуру исследований в области лидерства, то мы увидим что большая часть исследований в области лидерства это исследования вопроса политического лидерства. Это объясняется тем что с конца 80 - х годов в СССР, затем и в новой стране Россия понятие лидер в основном ассоциировалось с человеком который стоит у руля страны. Однако в значительно меньше внимание уделялось организационному лидерству и его важнейшей части - лидерству в менеджменте.

Лидер - это ключевая фигура в организации. Его роль и значение в современном обществе трудно переоценить. В странах Европы, США тратятся огромные деньги на подготовку профессиональных менеджеров. Эта задача особенно остро стоит перед нашей страной имеющей весьма слабый опыт в подготовке профессиональных менеджеров обладающих необходимыми навыками руководства в рыночной экономике, по сравнению с тем опытом, которым обладают европейские страны. Известные российские специалисты в области теории менеджмента О.С. Виханский и А.И.Наумов дают следующее определение данному понятию:«Лидерство - это тип управленческого взаимодействия между лидером и последователями, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей». [2]

В успехе любой организации очень многое зависит от того, кто является её лидером. Недаром, один из величайших полководцев и государственных деятелей древнего мира

Александр Македонский сказал: «Я не боюсь, армии львов, возглавляемые овцой, но я боюсь армии овец, возглавляемых львом». Лидер — это прежде всего профессионал, который своим профессионализмом должен вести за собой коллектив. От того каким будет лидер напрямую зависит успех и успешность организации.

Каждый человек который претендует занять место лидера в коллективе должен обладать необходимыми лидерским качествами. Данные качества определяют роль лидера, объясняют, почему одни становятся таковыми и готовы увлечь и повести за собой, другие же не принимаются в этом качестве и не пользуются авторитетом. [3] Интеграция менеджера и лидера — это эффективный руководитель, профессионал в своём деле, именно такое сочетание поможет организации преодолеть трудности и встать на абсолютно новый, высокий уровень развития.[4]

Список использованной литературы

1.Лехтянская Л.В Роль лидера в организации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Сборник статей по материалам XXXIV международной научно - практической конференции.№2(34). - Новосибирск. - СибАК. - 2014

2.Антонов В., Серебряков Г.Лидерство в управлении // Маркетинг. - 2013. - №4. - С.112

3.Лехтянская Л.В Роль лидера в организации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Сборник статей по материалам XXXIV международной научно - практической конференции.№2(34). - Новосибирск. - СибАК. - 2014

4.Базаров С.Ц Роль самоменеджмента для личностного и профессионального развития будущих специалистов // Материалы научно - практической конференции молодых ученых. - 2009. - С.4

© С.Ц.Базаров, 2016

УДК: 338

Бачу Е.Ф.
Магистрант экономики
Университет ИТМО,
Санкт - Петербург, Российская Федерация

ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС - СРЕДЫ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ РФ

Институциональные преобразований в регионах РФ, происходящие в связи с изменениями хозяйственной системы страны за последние тридцать лет, однозначно свидетельствуют о степени успешности становления рыночной экономики. Возможности развития рынка напрямую определяются ростом агломерации, миграции населения, специализации производства и торговли [2, с.37], а также институционально - прававой защитой хозяйственной свободы. Доступ к рынку на местах, где возможна экономическая активность хозяйствующих субъектов, обеспечивающая рост предприятий, увеличение населения, т.е. формирования бизнес - среды, характеризуется тремя видами, так

называемых агломерационных эффектов. С некоторым упрощением отмечается три эффекта крупномасштабности: самый простой проявляется в области маркетинга и торговли аграрной продукцией, средний эффект связан с размещением промышленных производств, а самый сложный эффект, сопутствует крупным городам, обеспечивает многообразие возможностей и генерирует и продвигает инновации в бизнесе, управлении и образовательных услугах [7]. Города, обеспечивающие эффекты масштабности всех видов, включая инновации, можно определять экономически (не статистически) как крупные. Именно они наиболее явно отражают особенности и специфику развития территории[8].

Исследования по институциональным преобразований в экономике Северо - Кавказского федерального округа (СКФО) имеют место в отечественной литературе, как с точки зрения оценки общего социально - экономического эффекта [4,с.173 - 176], так и специальных проблем, относящихся к характеристике бизнес - среды [3,с.15 - 26]. Более развернутый анализ показателей бизнес - среды позволяет тестировать качество институциональных преобразований [1].

Так, в частности, в докризисный период (с 2010 г. по 2014 г.) в экономике СКФО наблюдался рост численности хозяйствующих субъектов. За период исследования численность зарегистрированных организаций увеличилась в 1,1 раз. В структуре хозяйствующих субъектов по регионам СКФО лидирует Республика Ингушетия (26,2 % на конец периода исследования), а к числу регионов СКФО с самым низким значением показателя относится Ставропольский край (всего 4,4 % на конец исследуемого периода). Анализ численности организаций СКФО по формам собственности свидетельствует, что численность предприятий государственной собственности, муниципальной собственности и предприятий частной собственности увеличилась на 10 % каждая; численность общественных религиозных организаций за указанный период практически не претерпела изменений (увеличение на 2 %); численность смешанных российских организаций, предприятий в собственности государственных корпораций, иностранных, совместных российских и иностранных организаций также практически не изменилась (снижение на 2 %). Можно сделать вывод, что институциональная среда бизнеса не претерпела принципиальных изменений.

«Демография» организаций, характеризуемая коэффициентом рождаемости организаций (отношение количества зарегистрированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в Статистическом регистре по данным государственной регистрации в отчетном периоде, рассчитанное на 1000 организаций) в

СКФО имеет низкую мобильность, в среднем ниже, чем аналогичный показатель по России. В 2010 г. этот коэффициент составлял 71,0 и 74,8 в 2012 г. и к концу изучаемого периода в 2014г. – 70,9.

Значения показателя коэффициента рождаемости организаций по субъектам СКФО представляют собой следующую динамику. В Республике Ингушетия: с 80,4 в 2010г. до 157,7 в 2012г., 170,1 в 2013г. и до максимального значения 249,5 в 2014г., что связано с действием в Республике всероссийского проекта по развитию содействия малому бизнесу. Наихудшие значения показателя коэффициента рождаемости по субъектам СКФО наблюдаются в Ставропольском крае: с 61,5 в 2010г. до 58,9 в 2012 г. и 53,8 в 2014г.

Дополняемый характеристику динамичности коэффициент официальной ликвидации организаций (отношение количества официально ликвидированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных в Статистическом регистре органами государственной статистики по данным государственной регистрации в отчетном периоде, рассчитанное на 1000 организаций) в рассматриваемом периоде изменился с 29,6 в 2010г. до максимального значения - 89,0 в 2012г., к концу изучаемого периода снова произошло снижение – до 84,7 в 2014г.

Значения коэффициента рождаемости в Республике Дагестан изменились с 3,9 в 2010г. до 13,5 в 2012г. и 29,3 в 2014г., а значения показателя коэффициента рождаемости в Чеченской Республике изменились с 26,7 в 2010г. до 125,2 в 2013г. и 90,9 в 2014г., что также свидетельствует не только об институциональном несовершенстве, но и волатильности развития бизнес - среды.

Таким образом, оценка проведенным институциональным преобразованиям бизнес - среды не высока, поскольку очевиден вывод о ее нестабильности, выраженной в волатильности основных коэффициентов. Этот вывод подтверждает сопоставление показателей СКФО с другими федеральными округами. Можно отметить, что, в среднем по СКФО относительно высок коэффициент ликвидации предприятий и относительно низок коэффициент рождаемости предприятий, причем значения коэффициентов значительно варьируются на протяжении периода исследования.

От состояния бизнес - среды многое зависит в экономическом и социальном развитии территории, в том числе и в решении задач модернизации экономики, требующей внедрения инноваций. Так, исследования, проводимые по определению рейтинга инновационного развития субъектов РФ, показали, что «в 2014 г. распределение регионов осталось неизменным по сравнению с прошлым годом в Северо - Кавказском и Приволжском федеральных округах» [5, с.22], т.е. положительного влияния институциональные преобразования на динамику развития не оказали. Очевидна проблема усиления или интенсификации институциональных преобразований округа. Активизировать институциональные преобразования и улучшить состояние бизнес - среды округа властям можно с помощью мер социального обустройства территории. Любая территории, на которой максимально использованы компоненты бизнес - привлекательности места, такие как развитая и хорошо обслуживаемая инфраструктура, которая обеспечивает комплексность и пространственную связанность; обеспечение безопасности людей и собственности, социальная защита и образование *[6]*. Кроме того, социальная обустроенность территории не только важна для поддержания бизнес - среды, но при определенных обстоятельствах это может быть конкурентным преимуществом данной территории.

Список использованной литературы

1. Бачу Е.Ф. Анализ показателей региональной бизнес - среды на примере Северо - Кавказского федерального округа / Бачу Екатерина Фёдоровна / Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XXXIX студенческой международной заочной научно - практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2016. – № 10 (39) с. 129 - 132 / [Электронный

ресурс] – Режим доступа. – URL: http: // www.nauchforum.ru / archive / MNF _ social / 10(39).pdf

2. Доклад о мировом развитии - 2009: «Новый взгляд на экономическую географию». Перевод на русский язык – Издательство «Весь Мир», 2009, 411с.

3. Мусаев Р.А., Бисаев И.У., Решиев С.С. Роль банковского сектора в решении задач социально - экономического развития Чеченской Республики // Финансы и кредит. 2011. № 43 (475). С. 15 - 26.

4. Мусаев Р.А., Решиев С.С. Анализ динамики социально - экономического развития макрорегиона (на примере южных территорий России) // Проблемы современной экономики. 2013. № 1 (45). С. 173 - 176.

5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 4 / под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун - т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 248 с.

6. Шапиро Н.А. Характеристика конкурентных преимуществ приграничных территорий в контексте маркетинга мест // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 173 - 183. (Режим доступа / http: // economics.ihbt.ifmo.ru / ru /)

7. 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 /)

8. Шапиро Н.А., Каплина Ю.Е., Николаева Е.А. Отражение крупного города в онтологическом контенте экономической теории // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 4. С. 16. (Режим доступа / http: // economics.ihbt.ifmo.ru / ru /)

© Бачу Е. Ф.2016

УДК 336.77

А.И. Безуглова
Магистрант 1 курса Института экономики и управления
Направление Экономика, профиль «Региональная экономика»
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ

Кредит как опора современной экономики и неотъемлемый элемент экономического развития в современной рыночной экономике выступает основным источником удовлетворения спроса на денежные средства. Возникновение кредита как особой формы стоимостных отношений происходит тогда, когда стоимость, высвободившаяся у одного экономического субъекта, какое - то время не вступает в новый воспроизводственный цикл

[1, с. 324]. Благодаря кредиту она переходит от субъекта, не использующего её, к другому субъекту, испытывающему потребность в дополнительных средствах.

Кредит является важнейшей экономической категорией, выражающей реально существующие в обществе производственные отношения, имеющие общественный характер и специфическое общественное назначение. Достоинства использования кредита в современной экономике представим на рисунке 1 [2, с. 170].

Рисунок 1 – Достоинства кредита

Сложившаяся на современном этапе рыночная экономика предлагает хозяйствующим субъектам самим определять свои потребности в заемных средствах. Основные условия и правила предоставления и возврата кредита принято называть принципами кредитования. К основным из них относятся:

1) платность;
2) целевой характер;
3) возвратность;
4) срочность кредитования;
5) обеспеченность;
6) дифференцированный подход;
7) договорная основа предоставления.

Платность кредитования проявляется в том, что банковский сектор представлен коммерческими предприятиями, цель функционирования которых заключается в получении прибыли, в связи с чем, предоставление банками кредитов является платным. Благодаря этому принципу банки обеспечивают себе стабильное существование.

Целевой характер кредитования заключается в том, что кредитование осуществляется в соответствии с заранее известными банку видами и объектами кредита. Данные параметры фиксируются в договоре между банком и заемщиком и являются объектом контроля банка.

Возвратность кредита означает, что после его использования заемщику необходимо вернуть сумму полученного кредита. Возвратность кредита на макроуровне обеспечивает процесс общественного воспроизводства необходимыми денежными ресурсами, тем самым способствуя его качественному и количественному росту [2, с. 172].

Срочность кредита заключается в том, что взятая сумма должна быть возвращена в установленные договором сроки.

Обеспеченность кредита означает, что возврат суммы кредита заемщиком гарантируется наличием у него материальных ценностей либо поручительством третьих лиц. Реализация данного принципа снижает риск кредиторов получить убытки от кредитования.

Дифференцированный подход при кредитовании характеризуется возможностью заемщика получить различные условия выдачи кредита. Дифференцированный подход позволяет регулировать предоставление кредитам субъектам хозяйствования, чье финансовое положение способствует их своевременному возвращению.

Договорная основа кредитования заключается в обязательном составлении кредитного договора между кредитором и заемщиком, который укрепляет ответственность между ними друг перед другом.

Сущность кредита в системе экономических отношений между банком и заемщиками напрямую отражаются в принципах кредитования, перечисленных выше, и на основе которых функционирует система кредитования.

В условиях функционирования рыночной экономики сущность кредита также проявляется в его функциях: аккумулирование временно свободных денежных средств, их перераспределение и регулирование объемов совокупного денежного оборота. В заключение отметим, что кредитование – основная функция банков, обеспечивающая поддержку инвестиционных и потребительских целей различных групп населения и государства.

Список использованной литературы:

1) Кредит и кредитный рынок // Финансы и кредит: Учебник / Под ред. проф. М. В. Романовского, проф. Г. Н. Белоглазовой. — М.: Высшее образование, 2006.

2) Меркулова И.В. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / И.В. Меркулова, А.Ю. Лукьянова. – 2 - е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012.

3) Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ, доктора экономических наук, профессора О.И. Лаврушина. Москва: Кнорус, 2014г.

© А.И. Безуглова, 2016

УДК 338

Д.В. Бобин
Старший преподаватель кафедры актуарной и финансовой математики
Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова
г. Чебоксары, Российская Федерация

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ[1]

Аннотация: В статье раскрывается сущность энергоэффективности социо - эколого - экономических систем. На основе анализа работ по данной проблеме построена

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №16 - 36 - 00365мол _ а «Энергоэффективность социально - экономических систем и разработка многомерных методов ее комплексной оценки».

комплексная система показателей энергоэффективности, состоящая из трех блоков. Сформировано дерево свойств, в соответствии с которым частные показатели нижних уровней преобразуются сначала в комплексные оценки эффективности подсистем, а затем в интегральную оценку эффективности всей системы.

Ключевые слова: показатели энергоэффективности, дерево свойств, социально - экономические системы.

Одним из приоритетных направлений модернизации и инновационного развития экономики является повышение ее энергоэффективности. Как отмечено в федеральном законе №261 - ФЗ, энергоэффективность – это оценка эффективности использования различных видов энергоргесурсов в виде отношения полученного эффекта на выходе к затратам энергоресурсов на входе [5]. В 2010 году Правительством РФ была утверждена государственная программа «Энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2020 года», нацеленная на снижение энергоемкости ВВП на 40 процентов по отношению к базовому 2007 году [7]. В 2014 году ее сменила государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики», стимулирующая надежное обеспечение экономики энергоресурсами. В новой программе поставлена более приземленная цель – снижение энергоемкости ВВП на 9,41 процента относительно уровня 2007 года [6].

Конечный эффект, получаемый при потреблении энергии, может выражаться не только энергосбережением, снижением энергоемкости продукции или повышением коэффициента полезного использования энергии, но и в виде улучшения качества жизни населения или снижением антропогенного воздействия на окружающую среду. Поэтому наряду с экономическим важно выделить социальный и экологический эффекты повышения энергоэффективности систем, а также социо - эколого - экономическую (СЭЭ) сущность энергоэффективности, которая заключается в эффективном достижении социальных, экономических и экологических задач потребления энергоресурсов [3]. В таблице 1 представлены характеристики составляющих эффектов потребления энергии.

Таблица 1 - Структурные компоненты энергоэффективности
социо - эколого - экономических систем

№	Наименование эффекта	Характеристика
E1	Социальный	Повышение качества жизни населения, культуры энергопотребления, производительности труда, формирование энергоэффективного общества.
E2	Экономический	Рациональное использование ресурсов; снижение абсолютной, относительной и удельной энергоемкости производства; снижение потерь энергии при ее добыче, транспортировке и переработке.
E3	Экологический	Возможности оптимального взаимодействия с окружающей средой, снижения антропогенного воздействия на окружающую среду, снижение экологических рисков, устойчивое развитие экономики.

В приложениях госпрограммы [7] приведено 89 целевых индикаторов и показателей реализации мероприятий, способствующих снижению энергоемкости экономики, сгруппированных по подпрограммам. Тем не менее социальная и экологическая сущности энергоэффективности в них отражены не полностью. В данной работе приводится структура показателей, позволяющая оценить социальный, экономический и экологический аспекты энергосбережения и повышения энергоэффективности систем. Индикаторы сгруппированы по соответствующим блокам, представленными основными показателями государственной программы и дополненных индикаторами, являющимися значимыми по мнению автора для оценки социального и экономического аспектов энергоэффективности (отмечены *).

Примерный перечень показателей энергоэффективности СЭЭ - систем:

Блок 1. Показатели оценки социального эффекта:

1.1 Средний удельный расход энергии в жилых домах;
1.2 Средний удельный расход тепла на цели отопления в жилых домах;
1.3 Доля площади жилы домов с ремонтом по энергосберегающим проектам;
1.4 Доля оснащенных приборами учета тепла многоквартирных домов;
1.5 Доля оснащенных приборами учета горячей воды квартир;
1.6 Конечное потребление домашних хозяйств на душу населения*;
1.7 Освещенность улиц и дорог*;
1.8 Среднее количество бытовых электрических приборов в семье*;
1.9 Потребление электроэнергии, тепла, газа и воды на душу населения*;
1.10 Энерговооруженность труда в экономике*;
1.11 Электровооруженность труда в экономике*;
1.12 Производительность труда*;
1.13 Средний класс энергоэффективности жилых домов*.

Блок 2. Показатели оценки экономического эффекта:

2.1 Удельный расход топлива на отпуск электроэнергии на тепловых электростанциях;
2.2 КПД новых электростанций;
2.3 Доля отпуска электроэнергии по приборам учета;
2.4 Доля потерь в электросетях;
2.5 Доля потребления энергии на собственные нужды электростанций;
2.6 Удельный расход топлива на отпуск тепловой энергии от котельных;
2.7 Удельный расход электроэнергии на отпуск тепловой энергии от котельных;
2.8 Доля отпуска тепла по приборам учета;
2.9 Доля потерь в тепловых сетях;
2.10 Доля утилизации вторичного тепла;
2.11 Энергоемкость коммунального хозяйства на одного жителя;
2.12 Доля двигателей, оснащенных регулируемым приводом в системах водоснабжения;
2.13 Энергоемкость промышленного производства;
2.14 Электроемкость промышленного производства;
2.15 Удельный расход энергии на добычу и переработку нефти;
2.16 Доля технологических потерь нефти;
2.17 Удельный расход энергии на добычу и переработку природного газа;
2.18 Удельный расход энергии на добычу и переработку угля;

2.19 Энергоемкость сельского хозяйства;

2.20 Удельный расход энергии на транспортировку нефти и нефтепродуктов по трубопроводам;

2.21 Удельный расход энергии на транспортировку газа по трубопроводам;

2.22 Удельный расход энергии на работу железнодорожного транспорта;

2.23 Топливная экономичность новых автомобилей;

2.24 Доля автомобилей с гибридными двигателями;

2.25 Удельный расход энергии и тепла в учреждениях бюджетной сферы.

Блок 3. Показатели оценки экологического эффекта:

3.1 Доля энергии, выработанной альтернативными источниками энергии*;

3.2 Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу*;

3.3 Сброс загрязненных сточных вод*;

3.4 Снижение выбросов парниковых газов.

В первой группе представлены показатели оценки социального эффекта использования энергоресурсов, которые состоят из индикаторов подпрограммы «Энергоэффективности в жилищном фонде» [7] и показателей, дополненных автором. Вторая группа «показатели оценки экономического эффекта» представлены индикаторами госпрограмм [6] и [7]. Несмотря на то, что одной из целей программы [6] обозначено снижение антропогенного воздействия ТЭК на окружающую среду, принятые в ней целевые индикаторы не позволяют в полной мере оценить экологический эффект. Поэтому третья группа в основном состоит из показателей, дополненных в результате анализа работ [1], [4], посвященных данной проблеме, и в силу их значимости по мнению автора.

На рис. 1 представлены уровни иерархии оценки энергоэффективности СЭЭ - системы: первый уровень – общая энергоэффективность системы (EE); второй уровень – оценки экономической (E1), социальной (E2) и экологической (E3) подсистем; нижний уровень – частные показателями X_p^r эффективности подсистем. Принятые обозначения: p – номер частного показателя подсистемы r, r = {1, 2, 3}; k_r – количество частных показателей подсистемы r; w_p^r – вклад p - го частного показателя в подсистему r; w_r – приоритет подсистемы r.

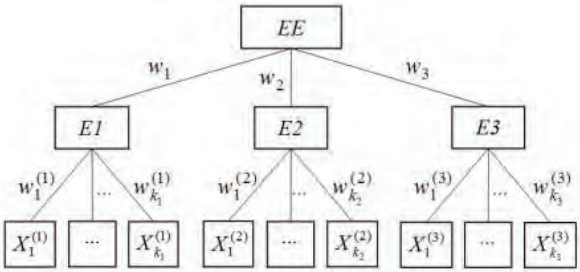

Рис. 1. Дерево свойств оценки энергоэффективности системы

Показатели нижнего уровня иерархии часто распределены в разных числовых интервалах и выражаются в разных системах исчисления. Поэтому частные показатели необходимо стандартизировать. По матрицам предпочтений экспертов устанавливаются

веса показателей в блоках и веса подсистем. Стандартизированные значения показателей обобщаются сначала в комплексные оценки подсистем I_r, которые агрегируются в интегральную оценку I_{EE} энергоэффективности ССЭ - системы в аддитивной или мультипликативной форме. Подробнее алгоритм оценивания изложен в [2].

Список использованной литературы:

1. Артюхов В.В. Методика оценки экологической и энергетической эффективности экономики России / В.В. Артюхов, А.С. Мартынов. Москва: Интерфакс, 2010. 100 с.
2. Бобин Д.В. Разработка математической базы информационно - аналитической системы оценки энергоэффективности региона // Вестник Чувашского университета. 2016. №3. С. 163 - 168.
3. Бобин Д.В. Энергоэффективность социально - экономических систем и разработка многомерных методов ее комплексной оценки // Проблемы и перспективы развития социльно - экономического потенциала российских регионов: материалы 5 - й Всерос. электр. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 15 апреля – 15 мая 2016 г.). Чебоксары: Пегас, 2016. С. 358 - 362.
4. Кирюшин П.А. Эколого - экономическая оценка снижения энергоемкости России // Вестник Чувашского университета. 2011. №1. С.388 - 392.
5. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности: федеральный закон Российской Федерации от 23 ноя. 2009 г. №261 - ФЗ // Российская газета – Федеральный выпуск. 2009. 27 ноября (№5050). С. 19 - 21.
6. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 321 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики». URL: www.garant.ru / products / ipo / prime / doc / 70544238 (дата обращения: 01.12.2016).
7. Распоряжение Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 2446 - р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации ««Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Российской Федерации на перспективу до 2020 года». URL: www.garant.ru / products / ipo / prime / doc / 55070341 (дата обращения: 01.12.2016).

© Д.В. Бобин, 2016

УДК 338

Боброва О.П., студентка по направлению подготовки «Экономика» (профиль «Финансы и кредит») финансово - экономического факультета ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского», г. Брянск, Российская Федерация

РОЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И МОНИТОРИНГА МИРОВЫХ И ЛОКАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО - ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ

В последнее десятилетие информационный ресурс становится одним из важнейших факторов экономического и политического статуса государства, отдельных отраслей и организаций, успеха в управлении, бизнесе, других областях деятельности. Ключевым элементом рынка социально - экономической информации в стране, несомненно, являются

информационные ресурсы государственной статистики [7, с. 143]. В информационных потоках, циркулирующих в регионе, наибольший удельный вес и востребованность имеет информационный продукт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Брянской области.

Одним из основных направлений деятельности Брянскстата является удовлетворение информационных потребностей органов исполнительной власти Брянской области, аппарата Главного федерального инспектора, депутатов Законодательного собрания области, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления. Значение этой работы в контексте региональной политики исключительно велико: на основе официальных статистических данных управленческие структуры оценивают текущую ситуацию, строят прогнозы и принимают решения [6, с. 144]. Значительный объем в представляемых статистических ресурсах занимают социально - демографические данные.

Большой интерес у представителей региональной власти и органов местного самоуправления вызывают ежегодные издания: комплексный статистический сборник «Муниципальные образования Брянской области», краткий статистический сборник «Брянская область в цифрах», а также ежемесячные: доклад «Социально - экономическое положение Брянской области», комплексный бюллетень «Основные показатели экономики муниципальных образований» и многие другие издания. Вместе с тем растут и требования к информационному обслуживанию, к самим статистическим показателям [2, с. 170]. Очень важно, чтобы эти сведения были объективными, отражали реальную картину. Повышение качества и достоверности статистической информации демографического характера выведено Росстатом в число приоритетных задач. В этом направлении ведется обширная научно - методологическая и практическая работа. В частности, качество статистической информации зависит от проведения регулярных Всероссийских переписей, на основе результатов которых уточняется численность населения – важный показатель, используемый в расчетах для характеристики уровня жизни населения, социально - экономического развития страны и регионов [4, с. 118].

Таким образом, Росстат начал внедрять систему федеральных статистических наблюдений по социально - демографическим проблемам. Речь идет о проведении с 2011 по 2025 год ряда обследований населения, принципиально новых по тематике и содержанию, которые позволят получить полную и достоверную статистическую информацию об условиях жизни разных демографических и социально - экономических групп и слоев населения по стране в целом и по субъектам Российской Федерации.

Социально - демографические проблемы впоследствии определяют и некоторые социально - экономические показатели. В частности, чрезвычайно важен статистический учет дебиторской задолженности [5, с. 665], инновационного предпринимательства в регионе [1, с. 303]. Ведь инновационное развитие региональной экономики – ключевая задача на долгосрочную перспективу. Немаловажна Всероссийская сельскохозяйственная перепись. Так, нужно определить, как действуют меры государственного стимулирования (например, в виде ЕСХН) на деятельность аграрных формирований [3, с. 31]. Таким образом, роль статистических исследований – неоценима.

Список использованной литературы

1. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 302 - 307.
2. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.
3. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Влияние системы налогообложения в виде ЕСХН на развитие сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 6. С. 31 - 38.
4. Матюшкина И.А., Мишина М.Ю., Шадоба Е.М. Бюджетная политика как фактор повышения устойчивости социально - экономического развития Брянской области // Международный научно - исследовательский журнал. 2016. № 5 - 1 (47). С. 116 - 119.
5. Мишина М.Ю., Гуржий А.В. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 665 - 667.
6. Мишина М.Ю. Статистический анализ объема и структуры инвестиционного рынка Брянской области // Молодой ученый. 2010. № 11 - 1. С. 142 - 144.
7. Мишина М.Ю. Статистическая оценка развития агропромышленного комплекса Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 142 - 146.

© Боброва О.П., 2016

УДК 336.71

А.А. Богданова
Магистрант 2 курса
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
Д.М. Рубанов
Магистрант 1 курса
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация: Проблемы современного этапа развития российской экономики требуют обновления подхода к инструментам стимулирования ее развития, немаловажную роль в этом должно сыграть изменение банковского регулирования.

Ключевые слова: экономический рост, банковская система, государственное регулирование банковской деятельности

В настоящее время наша страна находится в состоянии долговременной рецессии, это можно объяснить тем, что модель развития экономики, присущая ей в данный момент,

более не действенна, и ее смены на новую, более эффективную, не происходит. Нынешняя модель, в основе которой лежит «подстройка» бюджета и финансовой системы к внешним экономическим институтам, вряд ли могла быть эффективной даже при положительных изменениях сырьевых товаров и мирового рынка капитала в период с 2000 по 2007 гг.

Проблемы особенно стали заметны после кризиса 2008 – 2009 гг. В 2010 - 2013 гг. несмотря на высокие цены на нефть, темпы роста ВВП за год составляли менее 4,5 % . Более того, даже в таких благоприятных условиях скорость повышения этого показателя была незначительна. А когда снизились цены на нефть, Россия оказалась в состоянии стагфляции с легко прогнозируемыми нерадостными перспективами.

Недостатки экономики нашей страны в сравнении с другими хорошо просматриваются при сравнении емкости рынков капитала. Финансовый рынок, как и любой другой, можно охарактеризовать балансом спроса и предложения. При соотношении размера рынка капитала к ВВП можно увидеть, что в мире в среднем он составляет более 350 % , при этом в развитых странах этот коэффициент еще выше, а в России всего лишь 100 – 110 % .

Стоимость ресурсов очень высока при том, что их постоянно не хватает. Рентабельность бизнеса в данный момент составляет менее 10 % , а средняя ставка по кредитам в рублях на срок более года находится в районе 15 % . И это именно среднее значение, ведь большая часть малых и средних предприятий может привлечь банковское финансирование по ставке 17 % годовых и выше. Дороговизна ссуд не дает возможности экономике в полной мере использовать кредитный рычаг, являющийся очень мощным инструментом развития. В развитых странах от 25 % до 40 % инвестиций в основные фонды происходит за счет кредитов банков, а в России не более 6 % . И кредиты на эти цели составляют не больше 1.5 % объема совокупных активов банков. Такая же ситуация и со срочностью ресурсов, согласно данным СМИ, в стране был предоставлен всего один кредит на 15 лет, в том время как в Европе и США ссуды выдавали на 20 - 30 лет. [3, с. 36]

Существование развитой экономики нереально без эффективного финансового рынка. Его нужно развивать быстрыми темпами, но нельзя придавать финансовому рынку роль ведущего сектора экономики во избежание рисков. Но, не имея доступных по срокам, объемам и ставкам финансовых ресурсов, государство будет ограничено источниками роста, так как полагаться на внешний рынок капитала тоже рискованно. Поэтому количество денег должно быть таковым, чтобы соотношение денежной массы к ВВП превышало хотя бы 70 % . В 2014 г. в России уровень монетизации составлял примерно 60 % , но в составе денежной массы были еще и агрегаты, номинированные в валюте. Рублевая же монетизация тогда составляла около 45 % [2, с. 38].

Власти нашей страны опасаются наращивать денежное предложение для активизации производства, поскольку, по их мнению, в таком случае произойдет увеличение инфляции, несмотря на то, что по статистике изменение ВВП в России имеет больше прямую зависимость от денежной массы, а инфляция – обратную.

С 2000 по 2008 гг. в России объем денежной массы вырос в 11, 3 раза, уровень монетизации с 15,7 % до 31,4 % , что привело к среднегодовому росту ВВП на 7 % , при том, что инфляция за год снизилась с 20 % до 13,3 % .

Наоборот, после кризисных 2008 - 2009 гг. объем денежной массы вырос с 39,3 % до 44,5 % в 2015 г., инфляция до 2013 г. составляла менее 9 % , но ВВП рос в среднем на 3 % . Это

привело к тому, что в 2014 г. российская экономика вошла в стагнацию, а в 2015 г. в стагфляцию [1, с. 75].

Такая же ситуация и с госдолгом, который практически все страны пытаются наращивать, не думая о последствиях, ведь именно рынок государственных ценных бумаг – это наиболее динамичный сегмент мирового рынка капитала.

По итогам 2014 г. соотношение совокупного внешнего долга всех стран к мировому ВВП составило 75 % , а в России всего 17,9 % [4, с. 4].

Россия после погашения долга, образовавшегося после дефолта 1998 г., перед нерезидентами, не привлекает средства на реализацию масштабных проектов и программ даже от внутренних инвесторов.

Вместе с тем, в нашей стране, имеющей небольшой государственный долг и мало ёмкостную финансовую систему, бизнес уже второе десятилетие вынужден кредитоваться за рубежом.

Новая модель развития экономики России должна следовать следующим целям: стимулирование инвестиционной активности российского бизнеса; реализация крупных инфраструктурных программ, основанных на государственных вложениях или государственно - частном партнерстве; наращивание объема денежной массы в экономике и проведение процентной политики, направленной на снижение стоимости кредитов; увеличение государственного долга как альтернативы повышению налогового бремени на граждан и организации.

Важнейшим фактором реализации этих мер будет развитая банковская система России, эффективно преобразующая ресурсы государства и частные средства в кредиты. Её развитие должно происходить под непосредственным контролем ЦБ РФ, Правительства России и законодателей.

Регулирование деятельности банков должно быть направлено не только на обеспечение их стабильности, но и на поддержку экономики страны в лице клиентов банков.

Ввиду небольшого возраста банковской системы и экономических особенностей России необходимо более активное, а иногда и более радикальное решение вопросов, связанных с регулированием деятельности банков.

Целесообразно изменить принципы регулирования деятельности банков с методов достижения стабильности «любой ценой» к обеспечению экономического роста при сохранении устойчивости банков, а именно:

1. использовать пониженные коэффициенты риска по ссудам, выдаваемым на реализацию проектов по модернизации и расширению бизнеса, ввести льготы на резервирование потерь по таким кредитам в случае ухудшения финансового состояния заемщика;

2. для активизации процесса импортозамещения использовать мягкий стимулирующий режим создания резервов касательно ссуд, взятых заемщиками с целью приобретения оборудования или других предметов, произведенных в России и используемых как основные средства;

3. увеличить максимальный срок реализации предметов залога, необходимый для признания их обеспечением 2 категории качества, со 180 до 360 дней;

4. закрепить в нормативной базе варианты перемещения средств крупных клиентов в различные виды инструментов, используемых на восстановление капитала банка, находящегося в предбанкротном состоянии при одновременном участии государства.

5. применять рефинансирование со стороны ЦБ РФ к максимальному количеству банков и допустить их к системе размещения государственных средств, критерием доступа должно выступать добросовестное соблюдение банками обязательных нормативов, а не размер капитала.

Также требуется изменить подход к выдаче лицензий и оздоровлению кредитных учреждений. Даже в некрупном банке число клиентов может достигать несколько тысяч, и юридические лица, которые, в отличие от рядовых вкладчиков, защищенных системой страхования вкладов, при отзыве лицензии подвергаются значительному урону.

Санация должна использоваться намного чаще, чем отзыв лицензии. Но лучше всего будет подход, при котором помощь в решении проблем банков будет осуществляться на начальных этапах возникновения этих проблем.

Список использованной литературы

1. Аганбегян А. О преодолении рецессии и стагфляции в экономике России // О мерах по преодолению кризисных процессов в экономике России. М.: Издание Государственной Думы , 2015. С. 75

2. Ершов М. Возможности роста в условиях валютных провалов в России и финансовых пузырей в мире // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 38.

3. Соколова Е.М., Герасимова И.А. Проблема формирования долгосрочных банковских ресурсов на современном этапе // Финансовые исследования. 2010. № 26. С. 36

4. Доклад к съезду ассоциации российских банков (под руководством Г.А. Тусоняна) // Апрель 2016. С.4.

© А.А. Богданова, Д.М. Рубанов, 2016

УДК 336

Богданова А.А.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ РЕЙТИНГОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Важнейшим аспектом современной экономики является достоверная и объективная информация о деятельности любой организации в регионе [6, с. 105]. Так, например, оценить деятельность коммерческих банков можно при помощи рейтингов, определение и публикацию которых осуществляют независимые рейтинговые агентства, являясь в свою

очередь неотъемлемым элементом финансовой инфраструктуры, обеспечивающим нормальное развитие банковского бизнеса во всем мире. В условиях нестабильной экономической ситуации в России очень важна независимая экспертная оценка финансового состояния коммерческих банков - это и определяет актуальность выбранной темы. Несмотря на то, что результаты оценки деятельности банков являются относительными и не претендуют на абсолютную точность, они дают участникам рынка общее представление о финансовом состоянии коммерческих банков, а, следовательно, более уверенно принимать инвестиционные решения [3, с. 167].

«Рейтинг» (от английского - rating) буквально означает оценку, ранг, отнесение к классу, разряду, категории.

Банковский рейтинг дает представление о финансовом положении кредитной организации, а также характеризует ее место и роль в банковской системе. В настоящее время в международной практике используется множество различных методик составления банковских рейтингов. Как правило, оценку надежности банков, или другими словами, банковский рейтинг, проводят центральные банки, государственные органы надзора за работой банков, а также рейтинговые агентства [1, с. 103].

Рейтинг Центрального Банка РФ на сегодняшний день является наиболее значимым рейтингом в нашей стране. Информационной базой для этого рейтинга является ежеквартальная финансовая отчетность банков.

При составлении рейтингов выделяют два основных подхода: экспертный и бухгалтерский.

Экспертную оценку дают специалисты на основании своего опыта и квалификации по любой доступной информации и анализа как качественных, так и количественных параметров.

Экспертный подход состоит из трех этапов.

1. Формальный этап: происходит первичный отбор банков по ограничительным критериям, которые сформулированы для каждой группы банков. К таким ограничительным признакам относятся уровень рентабельности, величина капитала, валюта баланса, и др.

2. Математический этап, в процессе которого рассчитывается величина рейтингового индекса по определенному набору нормативных параметров [5, с. 107].

3. Экспертный этап: определяют экспертный показатель надежности (финансового состояния коммерческого банка) на основе всех расчетов и информации, публикуемой в печати или полученной из других источников.

В итоге банк получает определенную категорию на основании действующей классификации. Используя данный метод, полученные рейтинги в целом субъективны, так как точность и качество результатов в основном зависят от компетентности эксперта, который проводит анализ [2, с. 615].

Бухгалтерский подход зависит только от финансовой отчетности и определяется строго по формализованной схеме расчета коэффициентов. Принято выделять основные этапы бухгалтерского анализа [4, с. 117].

На первом этапе через «фильтры» проводится отсев банков. На втором этапе рассчитываются используемые в методике коэффициенты, определяющие соотношение

отдельных статей в балансе банка. На третьем этапе определяется итоговый балл надежности.

Итак, рейтинги банков представляют интерес как для органов банковского надзора в целях текущего мониторинга состояния банковской системы, так и для клиентов банков юридических и физических лиц.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.

2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.

3. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

4. Матюшкина И.А., Мишина М.Ю., Шадоба Е.М. Бюджетная политика как фактор повышения устойчивости социально - экономического развития Брянской области // Международный научно - исследовательский журнал. 2016. № 5 - 1 (47). С. 116 - 119.

5. Мишина М.Ю. Совершенствование экономического механизма хозяйствования предприятий аграрной сферы / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянский государственный педагогический университет им. И.Г. Петровского. Брянск, 2005.

6. Мишина М.Ю. Статистический анализ результатов экономической деятельности региона // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. № 3. С. 104 - 106.

© Богданова А.А., 2016

УДК 336.64

А.В. Бойко
Студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация
Ю.Е. Загородняя
Студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ЕДИНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Компании необходимо постоянно осуществлять оценку текущих результатов работы для того, чтобы успешно функционировать в конкурентной рыночной среде. Оценить

результаты деятельности компании можно в том случае, если руководство четко сформулировало стратегические цели, разработало систему ключевых показателей эффективности деятельности (Key Performance Indicators, KPI) и для каждого показателя определило его целевое значение [1; 2, с. 91]. По каждому направлению отбираются показатели, которые наилучшим образом характеризуют прогресс по достижению долговременных стратегических целей [3; 4, с. 82; 8, с. 115]. Каждому показателю присвоено нормативное значение, соответствующее стратегическим целям и задачам компании [5, с. 164; 6].

Показатели KPI выступают в роли так называемых индикаторов соответствия уровня текущих показателей деятельности стратегическим целям компании, поэтому главной задачей системы KPI является перевод стратегии компании в комплексный набор экономических показателей ее деятельности [5; 7, с. 530].

В качестве стратегической цели нефтегазовых компаний выступает повышение уровня добычи нефти и газа. Это выражается в сокращении потерь при добыче, приросте добычи и снижении себестоимости нефти и газа. Поэтому для нефтегазовых компаний устанавливаются KPI, напрямую связанные со стратегическими задачами компании в целом.

В статье приводится анализ KPI крупнейших российских и зарубежных компаний, относящихся к ведущим игрокам на рынке нефтегазовой отрасли.

В ходе исследования были рассмотрены основные ключевые показатели эффективности по различным бизнес - сегментам следующих ведущих российских нефтегазовых компаний: ПАО «Лукойл», АО «Сургутнефтегаз», ПАО «Газпром», АО «Роснефть», ПАО АНК «Башнефть», ПАО «Татнефть», АО НК «РуссНефть».

Основные ключевые показатели эффективности российских нефтегазовых компаний бизнес - сегмента разведка и добыча представлены в таблице 1.

Таблица 1 – KPI российских нефтегазовых компаний
по бизнес - сегменту разведка и добыча за 2015 г.

Компания KPI	**Лукойл**	**Сургутнефтегаз**	**Газпром**	**Роснефть**	**Башнефть**	**Татнефть**	**РуссНефть**
Добыча нефти, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Доказанные запасы, млн.бр.	+	+	+	+	+	+	+
Вероятные запасы, млн.бр.	+	+	+			+	
Возможные запасы, млн.бр.	+	+	+			+	
Проходка в эксплуатационном бурении, тыс.м	+			+	+	+	+
Проходка в разведочном	+			+	+	+	+

бурении, тыс.м							
Новые добывающие скважины	+			+	+		
Количество скважин в эксплуатации	+	+	+	+	+	+	+
Количество действующих скважин	+			+	+		
Количество бездействующих скважин	+			+	+		
Среднесуточный дебит, т / сут.	+	+	+	+	+	+	+
Средняя обводненность, %	+			+	+		
Добыча газа, млрд.м^3		+	+				
Доля новых месторождений в совокупной добыче углеводородов, %		+	+			+	+
Количество месторождений, шт.	+	+	+	+	+	+	+
Средняя глубина скважин, тыс.м	+		+			+	+

В таблице 2 представлены основные ключевые показатели эффективности российских нефтегазовых компаний бизнес - сегмента нефтепереработка и нефтехимия.

Таблица 2 – KPI российских нефтегазовых компаний по бизнес - сегменту нефтепереработка и нефтехимия за 2015 г.

Компания KPI	**Лукойл**	**Сургутнефтегаз**	**Газпром**	**Роснефть**	**Башнефть**	**Татнефть**	**РуссНефть**
Первичная переработка нефти, млн.т		+	+	+	+	+	+
Глубина нефтепереработки, %	+		+	+	+		

Выход светлых НП, %	+		+		+		
Мощности, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Выпуск бензина, млн.т	+	+		+	+	+	
Выпуск дизельного топлива, млн.т	+	+		+	+	+	
Выпуск мазута, млн.т		+		+	+	+	
Доля высокооктановых бензинов в общем выпуске автобензинов, %	+	+		+			+
Объем производства НП, млн.т		+	+				+
Выпуск керосина, млн.т		+					

Основные ключевые показатели эффективности российских нефтегазовых компаний бизнес - сегмента реализация продукции отражены в таблице 3.

Таблица 3 – KPI российских нефтегазовых компаний
по бизнес - сегменту реализация продукции за 2015 г.

Компания KPI	**Лукойл**	**Сургутнефтегаз**	**Газпром**	**Роснефть**	**Башнефть**	**Татнефть**	**РуссНефть**
Поставка нефти, млн.т		+	+	+	+	+	+
Экспорт нефти, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Продажа нефти в РФ, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Реализация НП на экспорт, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Продажа НП в РФ, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Оптовая реализация, млн.т	+	+	+	+	+	+	+
Розничная реализация через собственные АЗС,	+	+	+	+	+	+	

млн.т							
Приобретение нефти и конденсата для собственных нужд, млн.т					+		
Количество собственных АЗС, шт.	+	+	+	+	+	+	+
Количество партнерских АЗС, шт.	+	+	+	+	+	+	+
Объем реализации газа, млрд.м^3	+	+	+	+		+	+
Средняя цена нефти на зарубежных рынках, долл / бр	+	+	+	+			
Средняя цена нефти на внутреннем рынке, долл / бр.	+	+	+	+			

В таблице 4 представлены основные ключевые показатели эффективности российских нефтегазовых компаний бизнес - сегмента корпоративное управление.

Таблица 4 – KPI российских нефтегазовых компаний
по бизнес - сегменту корпоративное управление за 2015 г.

Компания KPI	**Лукойл**	**Сургутнефтегаз**	**Газпром**	**Роснефть**	**Башнефть**	**Татнефть**	**РуссНефть**
Выручка от реализации нефти, млрд.руб.	+	+	+	+	+	+	+
Выручка от реализации НП, млрд.руб.	+	+	+	+	+	+	+
Себестоимость добычи нефти, руб. / т	+	+	+	+	+	+	+
Операционные расходы на переработку, млрд.руб.	+		+	+	+		
Чистая прибыль, млрд. руб.	+	+	+	+	+	+	+
Капитальные затраты на		+			+		

разведку и добычу, млрд.руб.							
Капитальные затраты на переработку, млрд.руб.		+			+		
Рентабельность капитала, %			+				+
Рентабельность чистой прибыли			+				+
EBITDA, млрд.руб.		+				+	+
Доходность на средний задействованный капитал, ROACE	+		+	+		+	
Доходность активов, %	+	+	+	+			
Рентабельность акционерного капитала, %	+	+	+			+	+

Далее рассмотрим систему оценки зарубежных нефтегазовых компаний и их ключевые показатели эффективности по бизнес - сегментам, данные представлены в таблице 5.

В ходе исследования были проанализированы следующие ведущие зарубежные нефтегазовые компании: «Statoil», «Total», «PetroChina», «Royal Dutch Shell», «Petrobras», «ConocoPhilips», «ExxonMobil».

В функциональных ключевых показателях эффективности зарубежных компаний выделяют два направления – Upstream (разведка и добыча) и Downstream (нефтехимия и нефтепереработка). На рисунке 1 представлены основные ключевые показатели эффективности по двум направлениям.

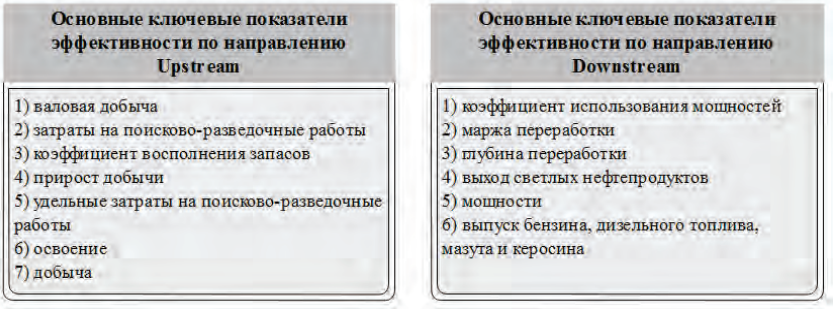

Рисунок 1 – Основные KPI по двум направлениям

Основные ключевые показатели эффективности подразделяются на общекорпоративные, за которые отвечает президент, и на функциональные,

ответственность за которые несут директора департаментов соответствующих направлений.

На основе анализа ключевых показателей эффективности зарубежных нефтегазовых компаний, представленных в таблице 5, можно сделать вывод о том, что в качестве основных KPI в корпоративном управлении выступают ROCE / ROACE, ROE, EBITDA.

Таблица 5 – KPI зарубежных нефтегазовых компаний за 2015 г.

Компания KPI	**Statoil**	**Total**	**PetroChina**	**Royal Dutch Shell**	**Petrobras**	**ConocoPhilips**	**ExxonMobil**
Финансовые KPI							
ROCE / ROACE	+	+	+	+	+	+	+
ROE		+					
Функциональные KPI – Upstream							
Затраты на поисково - разведочные работы		+	+				
Коэффициент восполнения запасов	+	+		+	+		
Коэффициент успешности поисково - разведочного бурения	+						
Прирост добычи	+	+	+	+	+	+	
Валовая добыча					+		+
Удельные затраты на поисково - разведочные работы	+	+	+	+			
Удельные затраты на замещение резервов (RRC)	+			+			
Удельные затраты на освоение	+		+				+
Удельные затраты на извлечение / добычу	+	+	+	+		+	
Удельные затраты на транспортировку			+	+			

Амортизация на единицу продукции						+	+
KPI – Downstream							
Коэффициент использования мощностей	+	+	+				
Маржа переработки	+	+		+	+	+	
Выход светлых НП	+	+				+	+
Объем переработки	+	+	+		+		
Глубина переработки			+	+			+

По итогам исследования ключевых показателей эффективности российских и зарубежных компаний разработана система единых показателей для оценки эффективности деятельности нефтегазовых компаний по различным бизнес - сегментам с учетом стратегии и специфики компаний нефтегазовой отрасли. В роли главной стратегической цели нефтегазовых компаний выступает максимизация корпоративной стоимости компаний за счет увеличения добычи нефти и газа.

Выбор основных ключевых показателей эффективности непосредственно связан со стратегией компании и ее стратегическими целями. От целей, которые компания поставила перед собой, зависит и набор основных ключевых показателей эффективности [2, с. 93].

В ходе анализа российских и зарубежных нефтегазовых компаний были выявлены стратегические цели соответствующих компаний, которые позволяют сформировать набор основных ключевых показателей эффективности для нефтегазовых компаний. Результаты анализа представлены на рисунке 2.

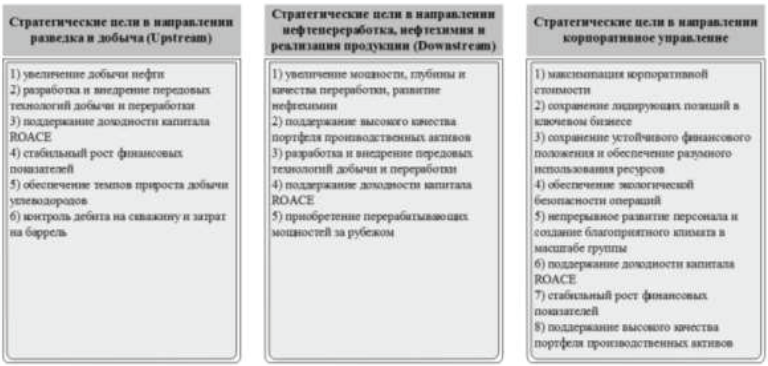

Рисунок 2 – Стратегические цели российских и зарубежных нефтегазовых компаний

На основе анализа российских и зарубежных нефтегазовых компаний к общекорпоративным ключевым показателям эффективности можно отнести: ROACE, свободный денежный поток, чистую прибыль и EBITDA.

На рисунке 3 представлены стратегические цели бизнес - сегмента разведка и добыча, оказывающие влияние на функциональные ключевые показатели эффективности.

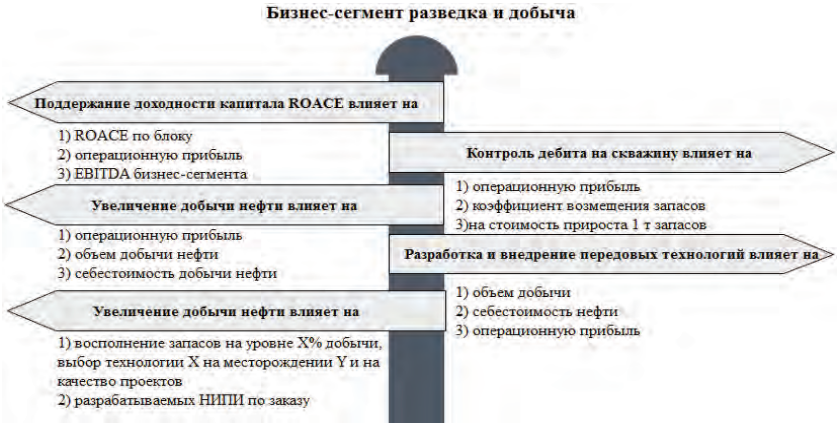

Рисунок 3 – Влияние стратегических целей бизнес - сегмента разведка и добыча на KPI

Стратегические цели бизнес - сегмента нефтепереработка и нефтехимия, которые оказывают влияние на функциональные ключевые показатели эффективности, показаны на рисунке 4.

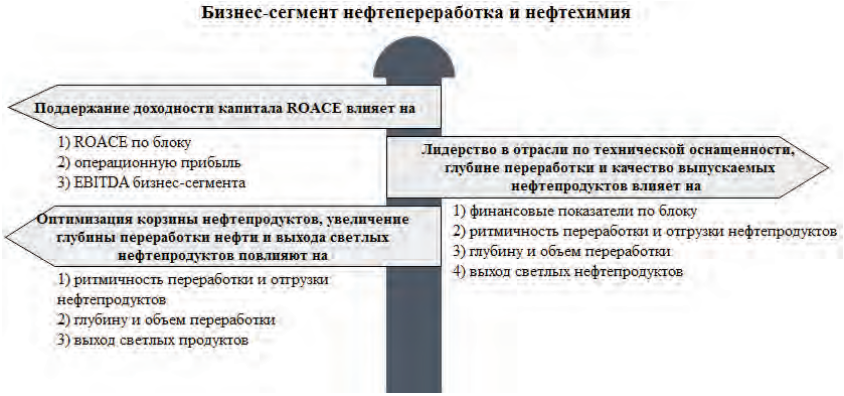

Рисунок 4 – Влияние стратегических целей бизнес - сегмента нефтепереработка и нефтехимия на KPI

На рисунке 5 по бизнес - сегменту реализация продукции представлены стратегические цели, влияющие на те или иные функциональные ключевые показатели эффективности.

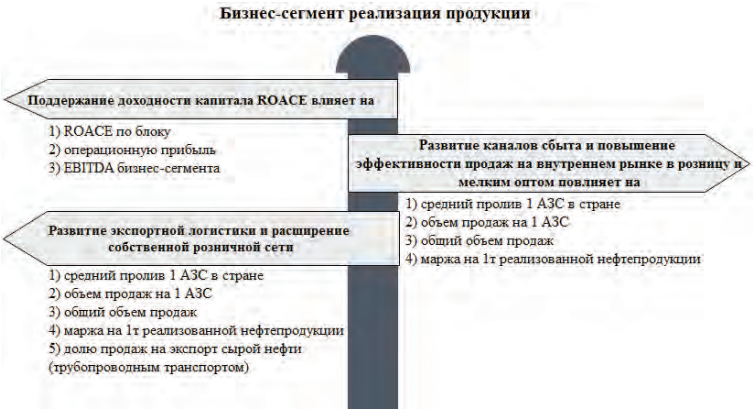

Рисунок 5 – Влияние стратегических целей
бизнес - сегмента реализация продукции на KPI

В бизнес - сегменте корпоративное управление KPI подразделяются на общекорпоративные и функциональные. В общекорпоративных – стратегические цели направлены на рост общекорпоративных KPI. В функциональном секторе стратегические цели направлены на рост функциональных KPI, а также на рост общекорпоративных показателей эффективности. На рисунке 6 представлены общекорпоративные и функциональные ключевые показатели эффективности.

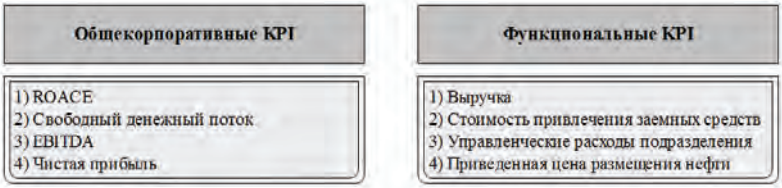

Рисунок 6 – Общекорпоративные и функциональные KPI

Таким образом, разработана система единых показателей оценки эффективности компаний нефтегазовой отрасли: в ходе исследования были учтены стратегии и основные ключевые показатели эффективности как российских, так и зарубежных крупнейших нефтегазовых компаний.

При внедрении системы ключевых показателей эффективности необходимо учитывать стратегию и стратегические цели конкретной компании. Стратегия взаимосвязана с этими показателями. Таким образом, изменение стратегии или стратегических целей повлечет за собой изменение ключевых показателей эффективности.

В заключении отметим, что принципиальным моментом применения системы KPI в управлении компанией является четкое понимание назначения данной методики, ее ограничений. Система KPI – это очень эффективный инструмент для информационного обеспечения процесса принятия решений. Однако важно не только иметь в наличии систему KPI, но и постоянно использовать ее на практике, а также осуществлять контроль за выполнением поставленных стратегических целей.

Список использованной литературы:

1. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Интегрированная отчетность и ее преимущества. Проблемы составления в России // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С.22 - 26.
2. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Проблемы разработки ключевых показателей эффективности в интегрированной отчетности // Современный взгляд на будущее науки сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 91 - 98.
3. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Анализ интегрированной отчетности российских компаний: проблемы структуризации // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 ноября 2016 г., г. Пермь). В 7 ч. Ч.1 / - Пермь: АЭТЕРНА, 2016. С. 52 - 60.
4. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. - Новосибирск: СибУПК, 2006. - 167 с.
5. Бородина Ю.Б., Отставных А.Ю. Состояние и тенденции развития нефинансовой отчетности российских компаний // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы IX международной научно - практической конференции. North Charleston, USA, (11 - 12 июля 2016 г.). н. - и. ц. «Академический». 2016. С. 162 - 169.
6. Попина О.Ю., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б. Оценка качества отчетов о движении денежных средств российских организаций с использованием закона Бенфорда // Научные исследования: от теории к практике. 2016. № 4 - 2 (10). С. 187 - 190.
7. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Исследование возможности применения экспресс - анализа финансовых показателей при выявлении признаков манипулирования финансовой отчетностью российских компаний // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 529 - 532.
8. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015. - № 9 - 6. - С. 114 - 118.

© А.В. Бойко, Ю.Е. Загородняя, 2016

УДК 336.64

А.В. Бойко
Студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация
Ю.Е. Загородняя
Студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

НА ПУТИ К ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ

Интегрированная отчетность – отчетность, содержащая в себе полную и достоверную информацию о компании, а также информацию о ее стратегических планах в будущем.

Интегрированная отчетность объединяет финансовую и нефинансовую информацию, отражает способность компании создавать и поддерживать свою стоимость в кратко - , средне - и долгосрочном периодах [1, с. 22].

Интегрированная отчетность – это новое направление в сфере финансов. На практике лишь небольшая часть компаний перешла на данный вид отчетности. Для компаний, которые не боятся внедрять инновации, это шанс расширить возможности.

Интегрированный отчет предоставляет следующие сведения о компании:

– актуальную информацию о корпоративной стратегии, бизнес - модели и условиях, в которых работает компания;

– историческую справку (с акцентом на общие события, а не только на стандартные финансовые показатели);

– информацию, которая позволяет лучше понять трудности и риски, с которыми сталкивается компания при достижении стратегических целей, и оценить устойчивость бизнеса в кратко - , средне - и долгосрочной перспективах.

Из - за большого количества источников отчетной информации, постоянного увеличения объемов и усложнения отчетности, недостаточности важных сведений и добавления ненужных данных создается впечатление, что деятельность компании является непрозрачной. Это может создать проблемы как составителям отчетности, так и широкому кругу заинтересованных лиц. Поэтому цель составления интегрированного отчета состоит в предоставлении краткой и понятной информации о компании её пользователям.

Любой отчет должен содержать структурированную информацию. Интегрированный отчет не является исключением. Согласно Международному стандарту интегрированной отчетности (МСИО) в структуру интегрированной отчетности входят 7 основных разделов:

Раздел 1. Обзор компании.

Раздел 2. Структура управления.

Раздел 3. Возможности и риски.

Раздел 4. Стратегия и распределение ресурсов.

Раздел 5. Бизнес - модель.

Раздел 6. Результаты деятельности.

Раздел 7. Перспективы на будущее.

Эти разделы описывают важнейшие показатели для понимания общего плана развития компании. В некоторых российских компаниях разделы в интегрированных отчетах не структурированы. В одной из предыдущих статей мы сделали попытку структурировать разделы интегрированного отчета и информацию в них на примере нефтегазовой и энергетической компаний [3, с. 52].

Важным аспектом является отличие интегрированной отчетности от традиционной. Традиционный отчет является объединением финансового и нефинансового отчетов компании в одном документе. Данные отчеты достаточно объемны и сложны для восприятия. В то время как одной из задач составления интегрированного отчета является снижение его объемов и упрощение формы подачи информации. Также пользователи традиционной отчетности отмечают отсутствие связи между финансовыми и нефинансовыми показателями деятельности компании. Интегрированная отчетность составляется таким образом, чтобы этот пробел был заполнен.

Для лучшего понимания того, чем же интегрированный отчет отличается от традиционного, выделим существенные различия между ними. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 6 – Сравнение интегрированного и традиционного отчетов

Критерий сравнения	**Интегрированный отчет**	**Традиционный отчет**
Надежность	Высокая прозрачность за счет раскрытия большого количества показателей, а также положительных и отрицательных аспектов результативности деятельности компании	Низкая прозрачность из - за раскрытия ограниченного количества обязательных показателей
Контроль за ресурсами	Всеми видами капитала	Только за финансовым капиталом
Структура	Системная	Отрывочная
Сфокусированность	Ориентация на будущее с учетом стратегических целей компании	Ориентация на прошлые показатели результативности и финансовые риски компании
Временные рамки	Кратко - , средне - и долгосрочная перспективы	Краткосрочная перспектива
Способность к адаптации	Высокая (направлена на раскрытие существенных аспектов, меняющихся в зависимости от обстоятельств)	Низкая (ограничена необходимостью соблюдения требований законодательства)
Стиль изложения	Кратко и по существу	Избыточность и сложность восприятия
Технологии	Доступен в электронном виде	Доступен на бумажных носителях

Компания должна регулярно проводить оценку текущих результатов деятельности для успешного функционирования в конкурентной рыночной среде. Однако оценка результатов возможна только в том случае, если руководство компании четко сформулировало стратегические цели, разработало систему ключевых показателей эффективности деятельности (Key Performance Indicators, KPI), а также определило для каждого показателя целевое значение [1; 2, с. 91].

Система ключевых показателей эффективности, являясь основным инструментом эффективного управления, должна быть сфокусирована на всех аспектах деятельности компании, учитывать влияние и потребности внешней среды и внутренних показателей [4, с. 82; 8, с. 115]. Однако данная система лишь выявляет результаты деятельности компании, не раскрывая сути возникших проблем. Следовательно, появляется необходимость в

проведении более глубокого анализа таких факторов, как типы принимаемых руководителями решений, оказывающих воздействие на финансовые и нефинансовые показатели, взаимосвязи процессов и каналы коммуникаций.

В предыдущей статье нами была разработана система единых показателей для оценки эффективности деятельности нефтегазовых компаний по различным бизнес - сегментам с учетом стратегии и специфики компаний нефтегазовой отрасли.

Какие возможности открываются перед компанией, если она перейдет на интегрированную отчетность? Применение интегрированной отчетности может дать компании большие преимущества. Рассмотрим наиболее значимые из них:

1) Привлечение инвестиций;
2) Повышение достоверности информации;
3) Повышение качества корпоративного управления;
4) Повышение конкурентоспособности компании, в том числе и на международном уровне;
5) Увеличение возможностей для анализа деятельности компании и, как следствие, – облегчение доступа к международным рынкам капитала;
6) Повышение имиджа компании;
7) Удовлетворение пользователей отчетности в информационной потребности.

Таким образом, интегрированная отчетность должна привести к повышению прозрачности компании и ее инвестиционной привлекательности. Это важно не только для инвесторов, но и для менеджмента компании. Финансовому директору необходимо разбираться в нефинансовых аспектах деятельности компании для принятия более обоснованных управленческих решений [5, с. 164; 6]. В то же время составление интегрированного отчета требует больших затрат, времени и усилий со стороны менеджмента [7, с. 530].

Сбор и консолидация большого объема информации и данных в короткие сроки, особенно для тех компаний, кто ранее не сталкивались с подготовкой нефинансовой отчетности, – это самый серьезный вызов со стороны компаний, уже разрабатывающих интегрированные отчеты. Тем не менее подобные трудности преодолимы, а пошаговый подход к составлению интегрированной отчетности в компании даст возможность получить ей ряд конкурентных преимуществ в кратко - , средне - и долгосрочной перспективах.

Список использованной литературы:

1. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Интегрированная отчетность и ее преимущества. Проблемы составления в России // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно - практической конференции 31 марта 2016 г.: - Белгород - 2016. - №3 - 9. - С.22 - 26.

2. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Проблемы разработки ключевых показателей эффективности в интегрированной отчетности // Современный взгляд на будущее науки сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 91 - 98.

3. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Анализ интегрированной отчетности российских компаний: проблемы структуризации // Научные исследования и разработки в эпоху

глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 ноября 2016 г., г. Пермь). В 7 ч. Ч.1 / - Пермь: АЭТЕРНА, 2016. С. 52 - 60.

4. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. - Новосибирск: СибУПК, 2006. - 167 с.

5. Бородина Ю.Б., Отставных А.Ю. Состояние и тенденции развития нефинансовой отчетности российских компаний // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы IX международной научно - практической конференции. North Charleston, USA, (11 - 12 июля 2016 г.). н. - и. ц. «Академический». 2016. С. 162 - 169.

6. Попина О.Ю., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б. Оценка качества отчетов о движении денежных средств российских организаций с использованием закона Бенфорда // Научные исследования: от теории к практике. 2016. № 4 - 2 (10). С. 187 - 190.

7. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Исследование возможности применения экспресс - анализа финансовых показателей при выявлении признаков манипулирования финансовой отчетностью российских компаний // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 529 - 532.

8. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015. - № 9 - 6. - С. 114 - 118.

© А.В. Бойко, Ю.Е. Загородняя, 2016

УДК 336.7

Т.Ю. Боровых
студент АНО ВПО «БУКЭП», г. Белгород, РФ
М.В. Антонова
канд. экон. наук, доцент АНО ВПО «БУКЭП», г. Белгород, РФ

ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ

Кредит относится к количеству наиглавнейших категорий финансовой науки. Без кредитной помощи нельзя гарантировать быстрое и цивилизованное развитие компаний мелкого и среднего бизнеса, внедрение свежих технологий и обликов предпринимательской работы в финансовом месте.

Понятие «кредит» имеет разные трактовки в научной литературе.

Кредит (лат.*creditum*— заём от лат. *redere* – доверять) или кредитные отношения – это «общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости» [2].

Кредит – «это временное предоставление денежных сумм одним субъектом экономической деятельности (кредитором) другому (заемщику)» [1].

Кредит – «это предоставление денежных средств или товаров (работ, услуг) на условиях последующего возврата этих денежных средств или оплаты предоставленных товаров (работ, услуг) в установленный срок, включая оплату процентов за их использование» [3].

Сущность кредита проявляется в его функциях. Стоит отметить, что в научной литературе вреди ученых нет единого мнения о том, какие функции выполняет кредит. Анализ и систематизация различных источников позволили выделить следующие функции кредита:

– распределительная функция кредита. Вследствие кредитного перераспределения ускоряется привлечение новых денежных средств в сферу хозяйствования. Перераспределяются как денежные средства, так и товарные ресурсы;

– функция замещения денег. Кредит создает деньги для безналичного денежного обращения. Средства кредита – переводные векселя, чеки, кредитные карты и т.п. – начинают заменять реальные деньги в сфере обращения;

– стимулирующая функция кредита. Изменяя объемы кредитных операций, банки и банковская система в целом могут влиять на динамику общей массы денег в обращении. При этом используются два возможных метода: кредитная экспансия (расширение кредита) и кредитная рестрикция (сужения кредита).

– контрольная функция кредита. Заключается в том, что в процессе кредитования осуществляется взаимный контроль (как кредитора, так и заемщика) за использованием и возвратом займа. Кредитор имеет возможность осуществлять контроль как за объектом кредита, так и за деятельностью заемщика. Заемщик осуществляет контроль только за движением взятого кредита.

Виды кредита представлены на рисунке 1.

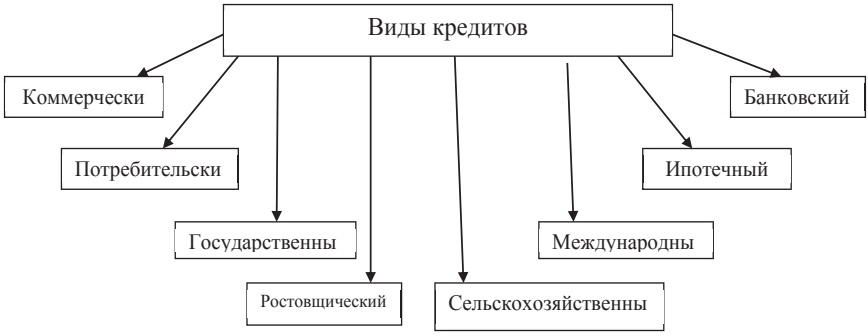

Рис.1.Виды кредитов

Коммерческий кредит – предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа

Банковский кредит выдается банками, специальными кредитно - финансовыми учреждениями, функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд.

Потребительский кредит предоставляется потребителям в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели).

Ипотечный кредит – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных и жилых зданий).

Государственный кредит – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам.

Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности

Сельскохозяйственный кредит предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью.

Ростовщический кредит сохраняется как анахронизм в ряде развивающихся стран, где слабо развита кредитная система.

Кредиты по виду заемщику делятся на 2 группы: кредиты для юридических лиц и кредиты для физических лиц.

Для целей данного исследования интерес представляют кредиты для физических лиц, поэтому далее будем изучать их.

Предметом настоящего исследования является автокредит.

Автокредит – кредит для физических лиц на покупку транспортного средства (легкового автомобиля, грузового автомобиля, автобуса и других видов личного транспорта) с одновременным его использованием в качестве залога.

Исследуемо условия предоставления автокредита на примере двух банков (табл. 1).

Таблица 1

Условия предоставления автокредита в
ПАО «Сбербанк России» и ПАО «ВТБ 24» по состоянию на ноябрь 2016 года

УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ	ПАО «Сбербанк России»	ПАО «Банк ВТБ24»
Возраст заемщика	От 21 года до 75 лет включительно	От 21 года и до 65 лет (крайний возрастной критерий на дату погашения кредита не должен быть выше)
Стаж работы заемщика	От 6 месяцев на последнем месте работы и суммарно от 1 года за последние 5 лет (от 3 месяцев без иных требований для участников зарплатного проекта, пенсионеров, получающих отчисления на счет банка)	Трудовой стаж не менее года, а по последнему трудоустройству не менее 3 месяцев
Срок кредитования	1 – 5 лет	до 7 лет
Первоначальный взнос	15 – 50 %	15 – 49,99 %
Минимальная сумма кредита	45 000 (рубли РФ)	30 000 (рубли РФ)

Максимальная сумма кредита	5 000 000 (рубли РФ)	5 000 000 (рубли РФ)
Процентная ставка	15.0 – 16.0	14.0 – 25.0
Подтверждение доходов	Справка за последние 6 мес. по форме 2 - НДФЛ / по образцу государственного учреждения / по форме банка. Для пенсионеров - справка о размере пенсии из ПФР. Для ИП - налоговая декларация	Один из документов (за последние 6 мес.): справка о доходах по форме 2 - НДФЛ или в произвольной форме; выписка по банковскому счету; налоговая декларация

Составлено авторами по источникам [5, 6]

Сравнительная характеристика условий предоставления автокредитов населению среди двух крупнейших банков Российской Федерации позволяет сделать вывод, что выдача исследуемого кредита в анализируемых организациях проводится по схожим критериям.

О чем свидетельствуют одинаковые значения величины первоначального взноса, максимальной суммы кредита, размера процентных ставок.

При определении срока для заемщика более предпочтительным является Банк ВТБ 24, так как он выдает автокредит на более длительный срок, что позволяет уменьшить размер ежемесячных выплат.

По стаже работы требования Сбербанка России к заемщикам более дифференцированы, для участников, обсуживающихся в банке по пенсионным платежам или зарплатным проектам банком предоставляются сниженные требования при предоставлении автокредита. В Банке ВТБ 24 срок стаж работы заемщика определяется одинаково ко всем категориям граждан.

Стоит отметить, что по величине процентных ставок автокредит Сбербанка России выглядит наиболее предпочтительным, так как максимальный размер ставки у него составляет 16 % , а у Банка ВТБ 24 – 25 % .

В целом, оба исследуемых банка при определении условий выдачи автокредита используют одинаковые схемы и технологии, что делает их автокредиты схожими и заемщику. Однако по стоимости заемных ресурсов выгоднее является кредитование в Сбербанке России.

Таким образом, автокредит является разновидность кредитования населения. Автокредит выдается только на приобретение автотранспорта, с обязательным условием его использования как залога.

Список использованной литературы

1. Алексеев Д.А. Краткий справочник по обществознанию. – СПб.:Питер, 2013. - 352с.

2. Кутищева Е.В., Антонова М.В. Тенденции развития банковского кредитования в Липецкой области // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4 (48). – С. 340 - 347

3. http: // crediti.tv [Электронный ресурс]

5. http: // www.sberbank.ru – официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]
6. https: // www.vtb24.ru – официальный сайт ПАО «Банк ВТБ 24» [Электронный ресурс]
© Т.Ю. Боровых, М.В. Антонова

УДК 2964

А.А. БОРОДИНА
Студентка
РГЭУ (РИНХ) ФЭиФ, гр546 - ЭК
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Благосостояние и высокий уровень жизни населения любого государства неразрывно связан со степенью деловой активности той или иной страны.

На мой взгляд, данная проблема актуальна для российской действительности, поскольку в сложившихся кризисных условиях на внутреннем и замедления темпов развития на мировом рынках, возникает проблема поиска нового вектора роста национальной экономики.

Макроэкономические итоги уходящего 2016 года можно охарактеризовать как менее низкие в сравнении с предыдущим годом. Так, спад ВВП затормозился, а инфляция замедлилась, но между тем падение реальных доходов российских граждан продолжается уже более 20 месяцев[2]. Многие эксперты выделяют и такой фактор замедления процесса деловой активности экономики, как высокий уровень ключевой ставки Центрального Банка РФ, которая на сегодняшний момент составляет 10 % .

Общество уже давно готово к переменам и остается только невыясненным вопрос о том, кто будет брать на себя ответственность принимать меры.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что состояние деловой активности отечественной экономики нуждается в серьезной поддержке со стороны государства, поскольку возлагать эту роль на бизнес нет возможности на современном этапе. Данная идея может найти воплощение в оживлении инвестиционного климата России и поддержании его стабильного развития.

По мнению многих авторов, понятие инвестиционный климат отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в том или ином регионе по отношению к инвестициям, которые могут быть осуществлены в его социально - экономическую систему. Нередко он трактуется как «совокупность сложившихся в какой либо стране политических, социально - культурных, финансово - экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала».

[2] данные Росстат http: // www.gks.ru /

Каждое государство в контексте мирового экономического сообщества обладает целым рядом специфических факторов, которые вместе составляют инвестиционный климат конкретного субъекта мировой экономики.

Система инвестиционного климата экономики составляет следующие факторы: макроэкономические, социальные, факторы рыночной среды, природно - ресурсный потенциал, финансово - кредитный потенциал, инфраструктурный потенциал, научно - технологический, инновационный потенциал и организационно - управленческие факторы. Наряду с перечисленными факторами выделяют риски инвестиционного климата, снижение и недопущение образования которых правящие органы государственной власти должны реализовывать. Здесь можно выделить финансовые, политические, природные и социальные условия, а также особенности государственного управления. Минимизация рисков позволяет не только сгладить выпуклые углы, препятствующие инвестиционному развитию, но и привлечь внешнего инвестора.

На мой взгляд, новый толчок развития инвестиционного климата целиком и полностью должен быть государственной прерогативой и при этом не в ущерб социальным обязательствам последнего. Поскольку провалы государства в значительной степени могут иметь худшие последствия, чем провалы рынка.

Применительно к российской экономике основным риском, отталкивающим потенциального внутреннего и внешнего инвестора, является высокая волатильность национальной валюты. Это можно объяснить тем, что не является выгодным вкладывать деньги в экономику, экспорт которой привязан к двум позициям, а именно нефти и газу. В таких условиях нет уверенности, что инвестиционный проект найдет свой спрос при падении курса национальной валюты. Неопределенность ставит в тупик не только внешнего инвестора, но и внутреннего, поскольку очень трудно спрогнозировать цену рубля по отношению к долларовой купюре. Такая ситуация безусловно требует появления государственных гарантий сохранения вложенных средств и пересмотра ориентиров на уровне аппарата управления.

Таким образом, можно выделить следующие с факторы, влияющие на формирование инвестиционного климата в нашей стране:

1) высокая волатильность национальной валюты;
2) нестабильная правовая база, регулирующая деятельность инвесторов;
3) отсутствие гарантий сохранения вложенных средств на уровне государства;
4) политическая обстановка;
5) высокая степень коррупционности государственного аппарата на уровне регионов.

Российская Федерация – весьма перспективная страна для инвестирования. Но для увеличения привлекаемых инвестиций необходимы условия, позволяющие инвесторам минимизировать свои риски

Вне всякого сомнения, беспрецедентный рост российской экономики может обеспечить только активизация государственных инвестиций, когда само государство создает большие проекты, к которым в дальнейшем могут присоединиться частные инвесторы. Проекты могут быть связаны со строительством новых магистралей или улучшением уже существующих. Инвестиции могут поступать в конкретные отрасли, например, в промышленный сектор отечественной экономики.

Например общепризнанным является мультипликативный эффект от развития промышленных отраслей с высокой добавленной стоимостью. Здесь можно выделить: танкостроение, самолетостроение, военная техника.

Благодаря президенту были созданы крупные, вертикально - интегрированные холдинги. Так, номер один в мире, концерн ВКО Алмаз - Антей впервые за постсоветское время построил два новых завода, где будет запускаться производство новой техники, в том числе ЗРС С - 400.

В зарубежных странах встречается практика, когда малый и средний бизнес выполняет потребности гособоронзаказа. Так, в США есть специальные программы, рассчитанные только на малые предприятия. И там не боятся поручать им разработку программного продукта для подводных лодок. Они заказ выполняют - при соблюдении всех соответствующих норм и требований секретности. Так что вопрос только в том, чтобы научиться работать с малыми и средними компаниями.

В заключении можно сделать вывод о том что, именно долгосрочные государственные инвестиции будут способствовать изменению структуры экономики и, в конечном счете, обеспечат ее стратегическую конкурентоспособность.

Список использованной литературы:

1. Статья Сергея Катырина - Российская газета Рубль плюс «Как обеспечить приток инвестиций в экономику».
2. http: // www.newizv.ru «Новые известия» Руслан Гринберг: «Проблема нашей экономики - в вялости инвесторов».
3. Иванов А.А. Инвестиции : учеб. пособие. – М. : Элит, 2007.

© А.А. Бородина, 2016

УДК 330

Борисова Н.Н.
студент 4 курса РБ - 13
ФТИ, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: natashkaborisova2015@mail.ru
Евсеев П.В.
научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

ЭКОНОМИКО - ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Республика Саха развивает экологический, орнитологический, этнографический, а также зимние виды туризма. На территории республики Саха (Якутия) создана уникальная система особо охраняемых природных территорий. Удивительны по красоте и разнообразию животного и растительного мира природные парки, охраняемые ландшафты,

памятники природы. В Якутии имеются 2 государственных природных заповедника, 5 природных парков, 78 ресурсных резерватов, 1 охраняемый ландшафт, 26 уникальных озер, 17 зон покоя. Природные парки республики стали центром научных исследований, экологического туризма. Разработаны схемы туристических маршрутов по Центральной Якутии и по реке Лена с охватом природных парков "Синяя", "Ленские столбы", "Усть - Вилюйский", "Момский". А также много природных рекреационных ресурсов, однако, почти 95 % территории Якутии - зона вечной мерзлоты. В северной части региона зафиксирована максимальная глубина промерзших пород - 1,5 км. До сих пор в Якутии находят останки доисторических мамонтов. Никто не может представить себе и половины тех чудес, что находятся в Якутии - это и половина всех запасов всей Восточной Сибири, и богатая флора и фауна. Произрастает 18 видов растений - эндемиков, которых больше нельзя нигде найти. Богатые запасы этой местности привлекают иностранцев. Говоря о визитной карточке Якутии сложно назвать, что - то одно, скорее всего, называют археологические раскопки, возраст - 1,8 - 3,2 млн. лет. Ленские наскальные писаницы, Ленские Столбы - сказочные изваяния, стозданные фантазией природы, куда приезжают тысячи туристов со всего мира. На территории улуса действует национальный парк, заказники, историко - этнографические памятники, ланшафтно - гидрологический "Булуус", с чистейшим источником природной воды. Ханагласский улус, это пуповина земли якутской, где можно проследить эволюцию происхождения человека от древенйшего палеолита до космической эры. В с. Октемцы расположено отделение космофизика. Одна из самых знаменитых достопримечательностей Якутии - Институт Вечной Мерзлоты. Во всём мире есть только два таких учреждения - второй такой институт находится в Канаде. В якутском институте вечной мерзлоты хранятся в мерзлоте семена редких растений, сохранённые для потомков, и даже клетки человека. Ученые обнаружили, что все в мерзлоте сохраняется лучше, чем обычно, а семена дают большую продуктивность. В республике можно увидеть настоящего мамонта, где прекрасно сохранились в условиях вечной мерзлоты. Озеро Лабынгкыр - один из малоисследованных туристами и красивейших уголков Оймяконского района Якутии. Не много в Северном полушарии нашей планеты мест холоднее этого. Наиболее низкая температура воздуха - 70, зарегистрированная в этом районе, определяет местонахождения "Полюса холода". Овеянное сказаниями и легендами озеро притягивает путешественников к поискам следов "северных динозавров". Многочисленные рудные и россыпные месторождения золота и серебра сосредоточены в Республике Саха (Якутии). На западе Республики Саха (Якутии) находится крупнейшая в мире алмазоносная провинция. Важнейшие месторождения полиметаллических руд располагаются на территории Республики Саха, 43 % запасов олова, месторождения сурьмы, вольфрама. Подтвержденные запасы железных руд составляют 4,4 млрд. т, а предварительно оцененные - 2,6 млрд. т. Сосредоточены они на юге Республики Саха (79 % запасов региона), располагаясь в непосредственной близости от месторождений коксующегося угля. Во всех местах, где возможно сооружение металлургических заводов, имеется вспомогательное сырье, необходимое для производства чугуна и стали (флюсы, огнеупоры и пр.). В Республике Саха выявлены марганцевые руды с промышленными запасами 6,4 млн. т. В более отдаленной перспективе сырьевая база черной металлургии (прогнозные запасы 9,7 млрд. т) может быть расширена за счет железных и железо - марганцевых руд севера. Крупные города - столица республики

Якутск, а также Нерюнгри, Мирный, Алдан. Основная отрасль экономики - горнодобывающая промышленность, а также деревообработка. Сельское хозяйство представлено оленеводством и охотничьим промыслом (белка, песец, горностай, соболь и пр.). Основной вид транспорта водный: суда ходят по Северному морскому пути (порты Тикси, Нижнеянск, Быковский), реке Лене и ее притокам. Развито автомобильное и авиасообщение. Якутия это уникальное, очень красивое, перспективное место для развития туристической индустрии. К сожалению, туризм в Якутии еще не достаточно развит, причиной тому является, Малая известность Якутии как туристического центра, однако эти трудности преодолимы и в скором будущем Якутия станет известным туристическим центром России, а в перспективе и мира. Мною произведен обзор экономико - географической характеристики Республики Саха, ее природно - ресурсный потенциал, административно - территориальное деление региона, отраслевая специализация Республики Саха и стало очевидно, что создание в Республики Саха многосекторной экономики и формирование новых стандартов качества жизни населения является перспективной целью экономики Республики.

Список использованной литературы:

1. Интернет ресурс http: // otherreferats.allbest.ru / geography / 00082552 _ 0.html

2. Гладкий Ю.Н. Социально - экономическая география России: Учебник . - М.: Гардарики, 2002 - 752. 3.Интернет ресурс http: // um - mag.ru / wp - content / uploads / 2011 / 05 / UM _ 6 _ 2008 _ p - 25 - 32.pdf 4. Егоров Е.Г. 2002. Использование потенциала Якутии для развития России и ее интеграции в мировую экономику // Сб. науч. трудов Института региональной экономики АН РС (Я). Вопросы региональной экономики. Выпуск 2. – Якутск. Якутия. Историка - культурный атлас. 2007. М. 5. История Сибири / под ред. Гаврилова Е.Г. М.; 2003. - с. 69

© Н.Н. Борисова, 2016

УДК 614.258.

Borscheva N.L.
candidate of economic science,Department of Economics and management
First Moscow State Medical University I.M. Sechenov,
Moscow, Russia
E. Yurieva E.A.
candidate of medical science, Department of Economics and management,
Krasnoyarsk State Medical University Prof. V.F.Voino - Yasenetsky,
Krasnoyarsk, Russia

FACTORS INFLUENCING DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL PRODUCTION IN RUSSIA

Today Russian pharmaceutical industry is one of the high - tech industries of economy. According to researches of Higher School of Economics - the share of innovatively active

pharmaceutical entities and organizations constitutes 29,3 % . The Russian pharmacotherapeutical market is one of the most dynamic and fast - growing markets in the world. Final sale price of pharmaceutical products increases annually.

According to the forecasts shown in "The concept of long - term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020" volume of the Russian pharmaceutical market by 2020 will reach 1,5 trillion rubles.

However, today pharmaceutical industry characterized by a set of unresolved problems and draws attention of experts and government officials more and more. Production of the "branded" generics is common for the entities. Therefore, the final consumer overpays for trade names of the medicines (M), often obsolete and lost clinical efficiency.

Product portfolios of domestic pharmaceutical producers consist of low - profitable generics in considerable part that does not allow producers to allocate more than 1 - 2 % of revenue for scientific researches and developments. Wherein currently domestic producers provide only 20 % of necessary substances for pharmaceutical industry.

Lack of substances covered with import.In our research on import volumes of pharmaceutical products it is established that for the period 2006 - 2014 the import substitution coefficient which is calculated as a ratio of amounts of internal production and import has increased slightly: from 0,34 to 0,37.

World Trade Center data used in assessment of import volumes, recalculation to rubles used annual average US dollar exchange rate published by the Bank of Russia.

On the background the Russian pharmaceutical industry almost not presented at the world market, this characterized by low export volume of ready medicines and pharmaceutical substances. Today Russian pharmaceutical industry is incapable to supply Russian market with main nomenclature of modern medicines produced completely on Russian territory.

The objective of this research is identification of external environment factors influencing development of the entities of pharmaceutical industry in order to development strategic directions for further development. Detection of the external factors influencing development of the pharmaceutical entities is an important problem, as questions of import substitution under the conditions of trade and financial restrictions and high volatility of imported items in light of ruble exchange rate fluctuations require short - term prioritization of directions.

Correlation and regression analysis has been applied to determine key macro factors influencing development of the entities in pharmaceutical industry under macroeconomic environment. Its task consisted in estimating extent of influence of external environment factors to increase in production of major pharmaceutical groups.

In the course of this research the political, economic, social and demographic, technology, international factors influencing development of pharmaceutical production – total 44 macro factors been analyzed.

Resultantly the indicator "Production of medicines on the major pharmacotherapeutic groups" characterizing size of Russian pharmaceutical market have been chosen.

During execution of analysis, some methodological assumptions significant for interpretation were considered. So, the correlation and regression analysis was made at not displaced levels because of short duration of temporary ranks and due to the need of empirical confirmation of a hypothesis of availability of interrelation between factors and a resultant indicator for further researches.

Greatest pair correlation between them and a resultant indicator criterion defined for selection of macrofactors for further research.

The constructed correlation model has revealed close connection of a resultant indicator with such factors as "Costs for technological, marketing and organizational innovations" (coefficient of correlation of r = 0,92), "An average monthly nominal accrued payroll on an industry" (r = 0,94), "Share of the pharmaceutical entities and organizations participating in joint (including foreign) projects on accomplishment of research and development " (r = - 0,82). Statistical data for creation of regression model shown in table 1. [1]

Table 1. Statistical data for creation of regression model

	Production of medicines on the major pharmacotherapeutic groups, billion rub (y)	Costs for technological, marketing and organizational innovations, mln rub., (x1)	An average monthly nominal accrued payroll on an industry, thousand rubles, (x2)	Share of the pharmaceutical entities and organizations participating in joint (including foreign) projects on accomplishment of research and development, % (x3)
2006	57,86	870,90	10,23	17,80
2007	63,12	1024,20	13,80	17,60
2008	74,785	1084,6	17,02	17,70
2009	95,193	1228	18,651	17,50
2010	130,065	1784	21,563	16,00
2011	144,327	2381	25,62	10,60
2012	169,230	5025,5	30,436	10,60
2013	181,978	4345,7	35,046	12,80
2014	179,764	4640	39,087	12,60
Coefficient of correlation (R)		0,92	0,94	- 0,82

For confirmation of our assumption of positive influence of two factors x1, x2 and negative influence of a factor x3 the regression model has been constructed. The analysis of macro environmental factors influencing development of pharmaceutical production in the received regression model has allowed to reveal trends of key factors of a macro environment and to construct real model in the form of a formula:

$$y = 94{,}654565 + 0{,}000762\,x1 + 3{,}74937\,x2 - 4{,}244768\,x3 \quad (1)$$

where:

x1 - costs for technological, marketing and organizational innovations, mln rub

x2 – monthly average employees compensation within the organizations occupied in production of pharmaceutical products, thousand rubles.

x3 - share of the pharmaceutical organizations participating in joint (including foreign) projects on R&D, %

To explain observed interrelations we can say that innovations are the drivers to increased working performance, innovations also stimulate production growth. The X2 variable is the

derivative indicator of work production gain (with adjustment on inflation growth). The negative impact of the third factor can be explained with a lack of inefficiency of joint research projects.

As dimension of the variables included in model does not match, the solution of a question of comparative extent of their influence on a resultant indicator can be received as a result of research of the standardized coefficients of regression (beta coefficients).

In the standardized representation the model constructed at not displaced levels looks as follows:

$$y = 0{,}026\ x1 + 0{,}73\ x2 - 0{,}264\ x3 \quad (2)$$

It is obvious that the compensation rise provides the greatest contribution to positive change in production of pharmaceutical products in Russia, when the amount of spent for innovations has smaller influence on a resultant indicator. Increase in a share of the producers participating in joint scientific surveys during observed period eliminates up to 36 % of a positive effect from performance improvement of work.

Research of the considered macrofactors, namely their contribution to an import substitution by replacement of an indicator of production volume of medicines with coefficient of import substitution allows to receive one significant conclusion: the compensation rise acts as inhibitor of growth rates of amounts of internal production of medicines, and costs for innovations and joint R&D project costs have crucial importance in those proportions which are described in the equation (3).

$$y = 13{,}373\ x1 - 4{,}286\ x2 + 8{,}564\ x3 \quad (3)$$

As the scenario determines strategy of the industry where external environment factors change, realistic scenario constructed in this research. Values of factors of external environment according to the realistic scenario it was predicted by means of extrapolation, proceeding from the assumption of consistency of the tendencies of a stage of a macroeconomic cycle designated below and to the purposes of the state industrial policy. The approximation coefficient (R^2) became criterion of the choice of result. For a factor, x1, x2, x3 trend lines are constructed by a polynomial method since have higher value of coefficient of approximation in comparison by a logarithmic and linear method.

Scoping of production of medicines on the major pharmacotherapeutic groups on the realistic scenario was performed by substitution of the received values of key factors in real (regression) model (1). The obtained data are provided in fig. 1.

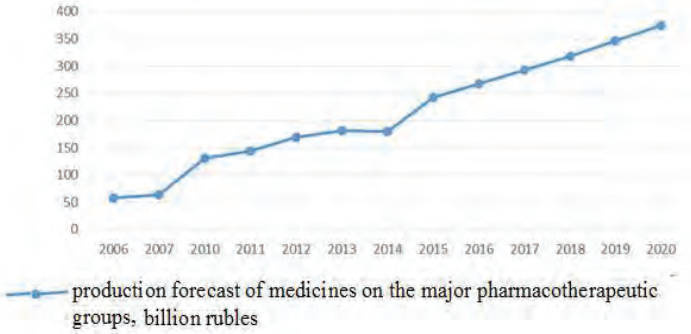

Fig. 1. The realistic production forecast of medicines on the major pharmacotherapeutic groups taking into account influence of the revealed actual strategic factors

As a result of discharged, it is possible to draw a conclusion that if the tendency of development of the considered indicators to remain, then by 2020 production volume of medicines on the major pharmacotherapeutic groups increases to 374 billion rubles. In spite of the fact that, according to forecast, share of pharmaceutical organizations, participating in joint R&D projects shows negative dynamics.

If the tendency remains the same, then by 2020 share of the organizations participating in joint R&D projects decreases to 9,4 % . One more revealed factor, which is positively influencing pharmaceutical production, is a compensation level of workers. In final calculations values growth of this indicator observed. Spent for technological, marketing, organizational innovations also grow that demonstrates creation of conditions for further innovative development.

The tools of an initial assessment of the external environment factors influencing development of pharmaceutical production in Russia are tested. The actual external factors influencing development of the pharmaceutical entities are revealed and also alternative interpretations of the received results as a result of replacement of a resultant indicator with coefficient of import substitution are provided. The realistic production forecast by major pharmaceutical groups, taking into account influence of the revealed actual strategic factors, is constructed.

The interrelation between macrofactors of Russian pharmaceutical industry development and amounts of its production confirmed and measured in research. This research is a reason for discussion and further studying of development of reasonable recommendations in order to change or refine state industrial policy.

The directions of further researches are connected with deeper studying of causes of relationships between production volumes and macrofactors, and also assessment of time distribution of macroeconomic consequences of purposeful impact for size of the considered factors.

Literature

1. Russia in figures – 2016. [Electronic resource]. - Access mode: http: // www.gks.ru /

© N.L. Borscheva, E.A. Yurieva , 2016

УДК 336

Бочаров А.А.,
студент направления подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Необходимой задачей для банков является разработка стратегии, стратегических целей и проектов развития. В этой связи очень важно, чтобы она выполнялась эффективно, с

помощью современных методик, инструментальных средств и успешных практических решений [7, с. 260].

Практический опыт показывает, что большинство неудач банков в эффективности развития и достижении поставленных целей вызваны не только ошибками при разработке стратегий, но и неспособностью правильно реализовать стратегические и оперативные планы [1, с. 105].

Сбалансированная система показателей представляет собой ориентиры оценки ключевых показателей для сотрудников, поддающиеся контролю и мониторингу [3, с. 168]. Такая система включает в себя 4 основных направлений, в рамках которых разрабатываются данные показатели, позволяющие контролировать и регулировать деятельность банка: финансовую, клиентскую, процессную и перспективу обучения и развития. Сбалансированное сочетание показателей из всех перспектив позволяет банку обеспечить стабильность и устойчивость его развития [2, с. 616]. Важно отметить и тот факт, что любая стратегия основана на правильно сформированных целях. Имея данный спектр целей, разработанных на их основе системы показателей в рамках предложенных направлений, банк сможет грамотно оценить эффективность своей деятельности, определить временные рамки выполняемых задач.

Таблица 1 – Ключевые направления ССП в банке

Направление	Цель
Финансы	Соответствие требованиям акционеров и кредиторов, учитывая показатели финансовой эффективности
Клиенты	Достижение показателя удовлетворенности клиентов, удержание текущих и приобретение новых
Внутренние процессы	Фокусирование на бизнес - процессах, позволяющих реализовать стратегию банка, внедрять мероприятия по повышению энергоэффективности [6, с. 62]
Обучение и развитие	Поддерживать обучение и повышение квалификации

Однако, в последнее время, все чаще возникает проблема создания инструмента управления реализацией стратегии. Разработка ССП начинается с анализа стратегии банка, его миссии и видения, поставленных стратегических целей [5, с. 507]. Для наглядности и удобства контроля используется стратегическая карта. После создания карты, происходит выбор и разработка ключевых показателей эффективности деятельности банка. К ним должны предъявляться следующие требования: должны отражать достижение задач соответствующей перспективы; быть измеримыми и иметь понятную структуру расчета; рассчитываться на регулярной основе, для возможности сравнительного анализа; быть связанными с задачами, позволяющими осуществлять поставленные цели.

Рассмотрим ряд сложностей, которые могут возникнуть при внедрении ССП. Во - первых, для успешной реализации стратегии необходимо наладить сбор информации о выполнении показателей, в результате чего возрастает объем отчетности. Во - вторых, необходимо учитывать социологические особенности людей к боязни всяческих перемен. В - третьих, сбалансированной системой показателей нужно управлять, а это ежедневный

труд, формально подкрепленный ответственностью, регламентами, процедурами и т. д. Если в компании имеются проблемы с управляемостью, то они неизбежно вызовут сбои в функционировании [4, с. 665].

Таким образом, несмотря на сложности в реализации данной стратегии, в средне - и долгосрочной перспективе эти изменения позволят успешно добиваться своих стратегических целей и демонстрировать выдающиеся результаты.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.

2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.

3. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

4. Мишина М.Ю., Гуржий А.В. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 665 - 667.

5. Мишина М.Ю., Алекса М.Г. Инновации на рынке ипотеки // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 505 - 508.

6. Мишина М.Ю., Полякова О.Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 62 - 64.

7. Мишина М.Ю., Полякова О.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости промышленных предприятий Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 258 - 263.

© Бочаров А.А., 2016

УДК 336

Бурый Д.О.
Магистрант СПбГЭУ
Г. Санкт - Петербург
Хисамутдинов В. С.
Магистрант СПбГЭУ
Г. Санкт - Петербург

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИИ

Для обеспечения финансовой устойчивости, иными словами, возможности своевременно рассчитываться с поставщиками, государством и прочими кредиторами, корпорации

вынуждены прилагать существенные усилия для того, чтобы поддержать уровень своей платежеспособности, ликвидности и кредитоспособности. Существуют следующие меры оптимизации движения и состава дебиторской задолженности:

- Анализ текущего состояния дебиторской задолженности подразумевает рассмотрение состава и структуры дебиторской задолженности с позиции сроков погашения, расчет показателей, которые характеризуют дебиторскую задолженность организации.
- Формирование аналитической информации, которая дает возможность контролировать дебиторскую задолженность, то есть предполагается ведение журнала - ордера и ведомости учета расчетов с покупателями и заказчиками, учитывая классификации счетов по срокам оплаты.

Уровень ликвидности и платежеспособности корпорации напрямую зависят от скорости обращения средств, вложенных в активы, в денежные средства. Такое влияние может быть объяснено тем, что со скоростью оборота активов связаны:

- Минимально необходимая величина задействованного или авансированного капитала и выплаты денежных средств, связанные с ним, то есть проценты за пользование кредитом банков, дивиденды по акциям и т.д.;
- Потребность в дополнительных источниках финансирования, а также плата за них;
- Величина затрат, связанных с приобретением и хранением товарно – материальных ценностей;
- Сумма денежных средств на счетах корпорации;
- Сумма уплачиваемых налогов.

Обычно поступления денежных средств не совпадают по времени с текущим их расходованием. Как следствие, в целях сохранения платежеспособности у корпорации появляется потребность в большем или меньшем объеме финансирования. Со снижением скорости оборотных активов возрастает и потребность в финансировании.

Внешнее финансирование чаще всего является более дорогим и имеет определенные условия, которые могут его ограничивать. Внутренние источники повышения величины капитала ограничиваются в первую очередь способностью получения прибыли. Следовательно, при управлении оборотными средствами, у предприятия возникает возможность повысить уровень своей ликвидности.

Одним из способов сокращения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности может выступать применение факторинговых операций. Смысл факторинговой операции сводится к тому, что компания заключает договор с факторинговой компанией или факторинговым отделом банка о продаже конкретной дебиторской задолженности. В результате такой операции компания может получить дебиторскую задолженность за вычетом комиссии, предусмотренной договором факторинга. При этом потери могут быть компенсированы повышением продаж, поступлением денежных средств и снижении периода оборачиваемости капитала.

Оздоровление финансовой устойчивости и деловой активности компании может осуществляться по следующим направлениям:

- Повышение величины собственных оборотных средств за счет привлечения долгосрочных займов и наращивания собственного капитала, который следует повышать

через увеличение суммы прибыли, поскольку прибыль выступает основным параметром безубыточности деятельности компании.

- Понижение уровня дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значительная доля кредиторской задолженности снижает степень финансовой устойчивости и платежеспособности.

Однако необходимо отметить, что финансовое положение зависит от большого числа факторов, влияющих на его состояние. Следовательно, для улучшения финансового положения корпорации следует рассматривать все факторы в комплексе.

Список использованной литературы:

1. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. д. э. н., профессора А.П. Гарнова: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2016. – 366 с.;

2. Изюмова Е.Н. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности промышленного предприятия / Изюмова Е.Н., Мыльник В.В., Мыльник А.В., Пушкарева М.Б.: Учеб. пособие. – 2 - е изд. – М.: РИОР: ИНФРА - М, 2014. – 313 с.;

3. Кобелева И.В. Анализ финансово - хозяйственной деятельности коммерческих организаций / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 256 с.;

4. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2014. – 248 с.;

5. Черненко В.А., Бочаров. Управление стоимостью бизнеса. – СПб.: Нестор - История, 2016. – 160с.

© Д.О. Бурый, В.С. Хисамутдинов, 2016

УДК 336

Бычкова Ю.А., Табагари М.К.
студенты 3 курса финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Научный руководитель: Е.И. Чибисова
к.э.н., доцент кафедры «Управления
информационными системами и программирования»
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО АСПЕКТА НА ПОВЫШЕНИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ РОССИИ

В экономике знаний деятельность, базирующаяся на созидательном потенциале, интеллекте и креативности, определяет формирование экономической системы и становится основной воздействующей мощью на формирование прогресса. Креативность

же, как определитель творчества, имеет место быть в инновационных преображениях человека в разных сферах жизни на уровне «потенциал личности – процесс – результат».

Понятие «креативность» просторнее понятия «творческий потенциал». Феномен креативности заключается в способности к творению новоиспечённого, нахождению нетривиальных стезей и генерированию новейших мыслей или необычных решений проблем. В этом аспекте индивид выступает как творческая персона, реализуя собственную креативность в инновационных достижениях. Структурные составляющие креативности в ансамбле характеризуют творческую стилистику поведения, гарантируют производительность, новизну, неповторимость методик и итогов деятельности, предрасположенность и подготовленность личности к преобразованиям.

Креативность считается ограниченным ресурсом человеческого капитала, потому имеет высшую цену и, поэтому, имеет в свою очередь высочайший спрос на рынке труда среди профессионалов, им владеющих. Это качество считается надстройкой к знаниям, которыми человек в конкретном объёме уже владеет. Согласно А.Маслоу, креативность ориентируется творческой тенденцией, врожденно характерной всем, однако утрачиваемой основной массой перед действием как наружной, так и внутренней среды. [7]

Сейчас одним из главных векторов развития российского государства считается развитие инновационной экономики, стержнем которой выступает человек с его новоиспечённым взглядом на мир – творческим, креативным мышлением. Главными отраслями, где активно проявляется креативное мышление, стали разработка космических и информационных технологий, робототехники, а также военно - промышленного комплекса.

Креативность можно охарактеризовать как ядро знаний человека, даже как некоторый личный инвентарь, который даёт потенциал преобразовывать знания в качественно новоиспечённый продукт – инновацию. Главным местом наделения таким потенциалом владеют ВУЗы, однако сейчас глобальная компьютеризация общества многократно прирастила объём информации, вызвав при этом информативный быстрый подъём, что негативно отразилось на социуме, а также качестве как всеобщего, так и профессионального образования. Произошло внезапное ограничение профессиональных сообществ исследователей, конструкторов, научных сотрудников. На фоне информационной революции резко сократился тираж печатных изданий. [6]

Категоричные конфигурации случились также в экономике, культуре, политике, технологиях, отношениях между людьми и т.д. Данные метаморфозы получили название «новой экономики», в которой нетронутым осталось центральное положение человека. Именно человек с обновлённым взглядом на инновационные веяния станет предопределять будущее общества. Как отмечает Е.К. Карпунина, «в постиндустриальном мире на место концентрации ресурсов на приоритетных направлениях роста в качестве важнейшей функции государства приходит формирование условий для того, чтобы экономические агенты максимально точно улавливали направления развития производительных сил и учитывали эти вызовы в своей хозяйственной деятельности». [5]

Сегодня перед обществом появляется потребность в креативных специалистах, менеджерах, новаторах, которые станут локомотивами в развитии национальной экономики. Воспроизводство данного ресурса находится в зависимости от большого количества причин, к количеству которых относятся проведение инновационных реформ

системы профессионального образования, внедрение трудосберегающих технологий, усовершенствование социального обслуживания и др. Важно отметить, что для РФ важны собственные идеи, а не скопированные с Европы. Мы совершенно иное государство и даже если перебирать у Европы и Запада какие - либо идеи и инновации, то их необходимо интегрировать под наше государство.

В 21 веке главная проблема для создания новых знаний, на наш взгляд, является чересчур объёмный поток информации. Трудно выделить нечто ценное и полезное, что могло бы породить новую идею и воплотить её в жизнь. В качестве воздействующей меры важен контроль над потоками информации, их качеством, что так необходимо для действенного увеличения уровня знания – главного фактора производства в «новой экономике». Только при переходе от количества знания к качеству позволительно добиться результата прогрессирующего развития общества.

Низкий креативный потенциал общества тоже возможен, он объяснён отсутствием действенной пропаганды национальной идеи и мотивации увеличения уровня образованности, что, собственно, относится к России, где исключительно медицина, IT - сфера и энергетика занимают первые места по части принятия выпускников ВУЗов по полученной специальности. Речь идёт о получении первого высшего образования по остальным специальностям. Новоиспечённые специалисты устраиваются на другие работы, в другие сферы, меняя при этом свои знания и корочку о дипломе.

Недостаток квалифицированной рабочей силы, в том числе и креативных тружеников, становится основным тормозом инновационного развития и экономического подъёма. По данным Росстата, численность населения РФ сократится по среднему варианту до 147 млн. чел. в 2030 г., в том числе населения трудоспособного возраста – до 79 млн. чел., а доля жителей России в общей численности населения мира снизится до 1,7 % .[1] Данное негативное последствие повлечёт за собой крушение трудового потенциала страны. При этом сокращение численности населения, а в частности экономически активного населения, увеличение ВВП будет представляться довольно проблематичным. Увеличится финансовое давление на экономику страны, связанное с пенсионным обеспечением. Повышенные темпы старения населения подтолкнёт правительство на увеличение пенсионного возраста. Но даже эти меры не гарантирует сохранение выполнения государством пенсионных обязательств. На наш взгляд, с сокращением населения сократится и творческий потенциал страны, в связи с этим, ни в коем случае нельзя забывать про демографический аспект в развитии страны.

Не так давно Росстат опубликовал данные по демографии за 1 - ое полугодие 2016 года. Проанализировав их, мы пришли к абсолютно не позитивным выводам:

- в результате естественных обстоятельств (рождаемость и смертность) народонаселение страны за первые полгода сократилось на 30 тыс. чел., однако благодаря тому, что за это полугодие в страну прибыло порядка 140 тысяч мигрантов, Росстат отчитался о подъёме населения;

- планомерное смещение в худшую сторону экономической ситуации с 2013 года сказалось на демографической составляющей – рождаемость поначалу замедлилась, а в 2015 году наблюдалось её снижение в сопоставлении с предшествующим годом (рис. 1).

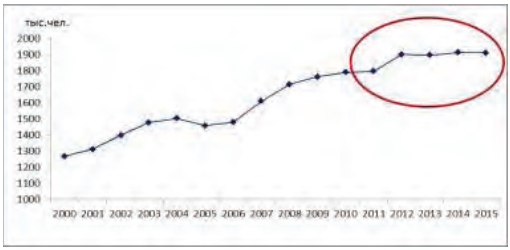

Рисунок 1. Рождаемость в России (по данным Росстата)

Желание планировать рождение детей в условиях ухудшения экономической ситуации в России снижается. Что уж говорить об увеличении числа детей в семьях с другой культурой, для которых даже кризис не помеха?

На наш взгляд, сегодня, для того, чтобы развивать национальную экономику знаний, необходимо задуматься и посмотреть с нового ракурса, ракурса знаний и инноваций, о демографической ситуации нашей страны, и, в первую очередь, необходимо задуматься о российской государственной демографической политике. Ведь в реальности оказывается всё иначе: вместо стимулирования рождаемости правительство отчитывается о приросте народонаселения за счёт мигрантов, почти все из которых порождают проблему культурной ассимиляции, воздействуют на преступность в стране.

Сокращение самого огромного, государствообразующего и культурообразующего русского этноса в государственной проблемной повестке никак не стоит, более того русский вопрос под предлогом национализма, фашизма политизирован и закрыт для публичного обсуждения. Всего этого правительство предпочитает не подмечать, уповая на призрачные надежды заполнить РФ за счёт жителей располагающихся рядом стран. Безусловно, с одной стороны они нам полезны: идут налоговые отчисления в бюджет страны, мигранты выполняют не очень престижную работу, но, с другой стороны, ведь раньше, в Советском Союзе не было таких понятий как: «работа для мигрантов», «непристижная профессия» и пр. Такие профессии как: дворник, слесарь - сантехник, почтальон и т.д., были обычными. Более того, они поддерживались государством, где по факту выслуги лет на одном месте сотрудники получали новое жильё, квартиры и даже дачные участки. Все уважали тех же дворников, не считалось зазорным пожелать доброго дня, пообщаться, иметь с ним дружеские отношения – обычная профессия, ничуть не хуже других, ведь даже мести улицу можно гениально! Мы же, хотим донести мысль, что нет плохих работ, есть изменённое сознание, порождающее лень, отсутствие генерирования собственных идей, знаний и умений.

Сегодня, когда речь идёт о мигрантах, часто делают неверные, ошибочные выводы. Многие считают, что если количество мигрантов увеличилось, то это означает то, что низшие должностные профессии будут заняты, а нам, русским людям, коренному населению России, достанутся исключительно высшие должности. Таким образом, россияне необоснованно полагают, что имеют некоторые преимущества перед т.н. мигрантами и могут перепрыгнуть через несколько голов сразу и занять высокую должность, на практике получается обратное, создаётся не только дефицит рабочей силы,

но и дефицит личных инновационных, креативных знаний, которые в большей мере воздействуют на экономику страны.

Дефицит рабочей силы должен быть перекрыт повышением профессионального уровня и эффективности труда работников во всех сферах, а также изменением структуры профессионального образования в пользу инновационного, инвестиционного и потребительского секторов за счёт сокращения числа мест по специальностям для сектора рыночной инфраструктуры, изменения структуры профессионального образования.

В последнее время, наибольшее значение в процессе увеличения конкурентоспособности и стабильного подъёма национальных экономик приобретают концепции инновационного развития, что обретает реальное представление в демонстрации эффективности и высоких темпов экономического развития в странах, осуществляя тем самым собственную политику в направленности развития экономики знаний. В соответствии с инновационным индикатором 2012 г. к таким странам относятся: Швейцария, Сингапур, Швеция, Германия, Финляндия, Нидерланды, Норвегия, Австрия (Россия остается ниже 50 пункта). [3]

Создание государственной политики, направленной на обеспечение инновационного развития национальной экономики, несомненно, является одним из наиболее трудных, однако важных вызовов для России сегодня, поскольку подразумевает наиболее целостный подход и фокусируется как на разработке, так и практическом применении знаний.

Позиционирование России как страны с развитой инновационной экономикой характеризуется рядом противоречивых веяний, одной из которых считается накопленный масштабный наукоёмкий базис, никак не соответствующий действительному уровню доведения приобретенных результатов до потребителя. Одно из обстоятельств этого заключается в назревшей необходимости высококачественных конфигураций общественного сознания, которому, само собой разумеется, свойственно эволюционирование, отражающее итоги воздействия как внутригосударственных, так и общемировых процессов.

В предоставленном ракурсе, вполне резонно говорить о когнитивной экономике, под которой понимается наука о знании и познании массового и национального экономического пространства, транснациональной и национальной проблематики, экономических законов и закономерностей; об итогах восприятия мира с точки зрения экономической событийности и экономической познавательной деятельности людей, накопленных в виде осмысленных, приведённых в конкретную систему данных, которые определённым образом представлены нашему сознанию, эволюционируют с течением времени и составляют базу ментальных, либо когнитивных процессов. [5]

Таким образом, в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации смысл человеческого капитала, знаний и нематериальных активов являются причинами конкурентноспособного преимущества, а также социально - экономического развития, как на национальном, так и на транснациональном уровне резко увеличивается.

Одной из главных государственных задач сегодня считается стимулирование развития международного инновационного научно - исследовательского сотрудничества на паритетных основах, итогом чего должно стать соединение ценнейших знаний внутри инновационной системы за счёт наиболее высочайшего уровня мобильности, что станет способствовать притоку конкурентоспособных инноваций.

Международное сотрудничество, на наш взгляд, должно стать одним из путей ускоренного национального инновационного развития с применением интегративного подхода, нацеленного на процесс самораскрытия и саморазвития. Осуществить его можно за счёт непосредственного «погружения» в иначе мыслящее профессиональное сообщество, поскольку всевозможные действия осмысливаются личностью, а более мощные из них вполне изменяют устоявшуюся мыслительную схему. [8]

Удачное экономическое развитие России на наш взгляд находится во взаимозависимости от многих причин и факторов, в частности от государственной инновационной политике, которая, несмотря на то, что начиная с 2003 года перешла на новый уровень, а с 2010 года начала формировать планы социально - экономического (инновационного) развития в РФ до 2010, 2020, 2030 и 2050 гг. Кроме того, Россия в 2014 году окончательно закончила и перешла на новый уровень с РСБУ на МСФО. При этом мы до сих пор имеем только Проект Федерального закона N 344994 - 5 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации», следовательно, не имея основ от которых можно было бы опираться и следовать в развитии дальше, невозможно и само движение вперёд.

Следующим этапом, на наш взгляд, должны прийти решения для вышеуказанной, законодательной проблемы. Правительству необходимо будет продумать модель или же методику извлечения пользы из имеющихся возможностей путём оказания определённого воздействия на инновационную деятельность структур, находящихся в его подчинении, создания тем самым имиджа инновационной конкурентоспособности страны.

В заключение нужно отметить, что создание экономики знаний в России только лишь начинается. В современных условиях, когда знания становятся экономическим ресурсом, а информационные технологии изменяют характер мирового хозяйства, проведение институциональных реформ, несомненно, поможет достигнуть больших экономических результатов лишь благодаря решению комплекса проблем в сферах образования, науки и высоких технологий, не забывая про демографическую ситуацию. Придерживаясь такого курса, который сейчас взяла Россия в своём продвижении на внешний рынок, можно предположить, что постепенно будут складываться те институциональные условия, при которых хозяйственные агенты готовы разрабатывать коммерческие инновационные проекты и в финансирование которых включатся удачные крупные компании. Одновременно с этим должна произойти интеграция ряда наукоёмких производств в глобальное научно - техническое пространство.

Основная задача страны, как нам видится, в сложившихся условиях – это стабилизация на внешнем рынке, долгосрочное выживание России, а также выход в лидеры мирового развития, путём построения инновационного общества, основанного, способного и готового к использованию новейших информационных технологий.

Список использованной литературы

1. Федеральная государственная служба статистики. Демография. [Электронный ресурс] // URL: http: // www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / statistics / population / demography / # (дата обращения: 29.11.2016);

2. Проект Федерального закона N 344994 - 5 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 18.03.2010)

[Электронный ресурс] // URL: http: // www.consultant.ru / cons / cgi / online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=75713#0 (дата обращения: 03.12.2016);

3. Прогноз численности населения в странах мира на 2030 год [Электронный ресурс] // URL: http: // ostranah.ru / _ lists / population.php?id=2030 (дата обращения: 02.12.2016);

4. Демографическая ситуация в России 2016 год. [Электронный ресурс] // URL: http: // migrant.ru / demograficheskaya - situaciya - v - rossii - 2016 / (дата обращения: 03.12.2016);

5. Карпунина Е.К. Ориентиры модернизации национального хозяйства в условиях становления новой экономики // Ученые записки Тамбовского регионального отделения Вольного экономического общества России. 2013. Т. 14. Вып. 1 - 2. С. 168 - 178;

6. Креативный ресурс новой экономики. [Электронный ресурс] // URL: http: // www.lib.csu.ru / vch / 209 / 002.pdf (дата обращения: 01.12.2016);

7. Маслоу А. Мотивация и личность. 3 - е изд. Пер. с англ. - СПб:, 2012г.;

8. Рябых В.Н., Рябых Е.Б. Интегративный подход к международному сотрудничеству как один из путей ускоренного инновационного развития // Креативная экономика. 2012. № 5. С. 55 - 58;

9. Уринцов А.И. Об особенностях инновационного развития субъектов экономики в условиях информационного общества. IDO Science. 2011. №1.С.73 - 87;

10. Чибисова Е.И. Синопсис на внутрифирменный аудит в России. Сборник научных трудов по материалам Международной Н - П конференции «Наука, образование в XXI веке» ч.1, 30.06.15г., // АР - Консалт, – М:, с.152 - 153;

11. Чибисова Е.И., Чибисов О.В. Социальная отчетность, как инновационное явление в отечественной бухгалтерской отчетности в сборнике: Наука и образование в XXI веке: теория, практика, инновации. ООО"АР - Консалт". –М.:, 2014. С. 137 - 138.;

12. Чибисова Е.И., Солтаханов А.У. К вопросу об эффективности управления финансами инновационного предприятия, – М:, Н - П Журнал : Высшая школа № 8, апрель, 2016, тираж 500 экз.;

13. Elena Chibisova, Krytyka Prawa", Tom VII, s. 125–133, ISSN: 2080 - 1084, Copyright by Akademia Leona Kożmińskiego DOI: 10.7206 / kp.2080 - 1084.77 Warszawa, 2015. http: // krytykaprawa.pl / Economic Order and the Problems of Ruble: Regulatory Aspects. (научная статья Scopus).

© Бычкова Ю.А., Табагари М.К., 2016

УДК 336

Василенко Ю.М.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ДОХОДНЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ АКЦИЙ

Доходный подход в оценке акций, реализуемый методами дисконтирования и капитализации доходов приводит к стоимости контрольного пакета. Стоимость акций зависит от стоимости имущества и размера чистой прибыли эмитента. Поэтому весьма важно проводить переоценку активов эмитентов по справедливой стоимости [1, с. 207].

Кроме того, следует изыскивать способы роста чистой прибыли предприятий, например, внедрять энергоэффективные виды производств [6, с. 63].

Особенность применения доходного подхода в оценке акций состоит в применении метода капитализации дивидендов. Содержание метода аналогично методам капитализации доходов, где в качестве денежного потока выступает выплачиваемый дивиденд на акцию [5, с. 144].

При оценке пакетов акций применение премии (скидки) за контроль зависит от используемых методов оценки:

– использование затратного подхода для определения стоимости бизнеса приводит к получению стоимости контрольного пакета, поэтому премия за контроль в этом случае не применяется. При оценке неконтрольных пакетов применяется скидка за отсутствие контроля (практический диапазон размера скидок колеблется в пределах 20 - 40 %);

– в случае использования метода отраслевых коэффициентов для определения стоимости контрольного пакета. В случае применения данного метода требуется применение премии за контроль (практический диапазон размера премий колеблется в пределах 20 - 40 %);

– в случае использования метода компаний - аналогов для определения стоимости неконтрольного пакета необходимо учитывать характер используемых рыночных мультипликаторов – либо на основе котировок акций публичных компаний, либо на основе реальных показателей деятельности компаний - аналогов;

– при оценке неконтрольного (миноритарного) пакета при использовании методов дисконтированных денежных потоков или капитализации доходов в рамках доходного подхода для оценки неконтрольного пакета применяется скидка за контроль.

На основании аналитических данных можно однозначно утверждать следующее – диапазон скидок и премий в зависимости от веса пакета очень широк: наиболее распространенный диапазон 20 - 40 % , расширенный интервал 0 - 70 % [2, с. 24]. Таким образом, процесс расчета значений приобретает «творческий» характер, требующий тщательного анализа всех возможных факторов влияния [4, с. 169].

На основании изложенного для российского состояния фондового рынка на текущем этапе можно утверждать, с определенными допущениями, следующее применение подходов и методов к оценке акций [7, с. 105]:

Таблица 1 - Подходы и методы к оценке акций

Вид стоимости	Подходы	Применяемый метод
Рыночная стоимость	Затратный	Метод чистых активов
	Доходный	Метод капитализации дохода
	Сравнительный	Метод компаний - аналогов Метод отраслевых коэффициентов

Особенность оценки состоит не столько в подходах к оценке, сколько в содержании процедур оценки – несмотря на широко используемую форму ООО в РФ содержание деятельности и состояние ООО практически невозможно понять из публичных источников [3, с. 303].

Таким образом, необходимо понимать одно из важнейших свойств фондового рынка РФ – соотношение долей между биржевым и внебиржевым рынками ценных бумаг в общем объеме сделок с корпоративными ценными бумагами составляет, по разным оценкам, до 90 % и более в пользу внебиржевого рынка. Это обстоятельство, как правило, делает независимую оценку необходимой при осуществлении разнообразных корпоративных процедур в АО и ООО, а также при продаже долей участия.

Список использованной литературы

1. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. – *2013. – № 3. – С.* 206 - 208.

2. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В. Минимизация бухгалтерских рисков – фактор повышения финансовой безопасности организации // Дискуссия. 2016. № 2 (65). С. 23 - 27.

3. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 302 - 307.

4. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

5. Мишина М.Ю. Статистический анализ объема и структуры инвестиционного рынка Брянской области // Молодой ученый. 2010. № 11 - 1. С. 142 - 144.

6. Мишина М.Ю., Полякова О.Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 62 - 64.

7. Мишина М.Ю. Статистический анализ результатов экономической деятельности региона // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. № 3. С. 104 - 106.

© Василенко Ю.М., 2016

УДК 336

Е.В. Васильева
Студент
Санкт - Петербургский
Государственный Экономический Университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Бюджетные отношения представляют собой финансовые отношения государства на федеральном, региональном (субъектов федерации) и местном уровнях с государственными, акционерными и иными предприятиями и организациями, а также населением по поводу формирования и использования централизованного фонда денежных ресурсов. Для обеспечения функций органов государственной власти.

Бюджет является формой образования и расходования денежных средств Сосредоточение финансовых ресурсов в бюджете необходимо для успешной реализации финансовой политики государства.

Совокупность всех видов бюджетов образует бюджетную систему государства. Взаимосвязь между ее отдельными звеньями, организацию и принципы построения бюджетной системы принято называть бюджетным устройством.

Сегодня бюджетная система России состоит из федерального бюджета, 21 республиканского бюджета республик в составе РФ, 56 краевых и областных бюджетов Москвы и Санкт - Петербурга, 10 окружных бюджетов автономных округов и около 29 тыс. местных бюджетов, к которым относятся городские, районные, поселковые и сельские бюджеты. Единство бюджетной системы в новых условиях реализуется через единую социально - экономическую политику и правовую базу, использование единых бюджетных классификаций и форм бюджетной документации, взаимодействие бюджетов всех уровней и согласование принципов бюджетного процесса.

Бюджетный процесс представляет собой регламентированную законом деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов.

Свод бюджетов в целом по РФ или соответствующей территории носит название консолидированных бюджетов.

Налоговые доходы – это обязательные, безвозмездные, безвозвратные платежи в пользу бюджета. Налоги и сборы являются основными источниками формирования не только федерального, но и региональных и местных бюджетов.

Бюджетный дефицит – превышение расходов бюджета над его доходами – это финансовое явление, с которым в те или иные периоды своей истории неизбежно сталкивались все государства мира. Бесспорно, бюджетный дефицит – нежелательное для государства явление: его финансирование на основе денежной эмиссии гарантированно ведет к инфляции, с помощью не эмиссионных средств – к росту государственного долга. Тем не менее бюджетный дефицит нельзя однозначно относить к разряду чрезвычайных, катастрофических событий, так как различным может быть качество, природа дефицита. Он может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики, и тогда дефицит не является отражением кризисного течения общественных процессов, а скорее становится следствием стремления государства обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного воспроизводства.

Формы участия органов власти и управления в процессах сокращения дефицита бюджета у каждого государства разные, но общими для них являются управление налоговой политикой, бюджетным финансированием и регулированием бюджетов всех уровней в соответствии с экономическим развитием регионов и численностью населения.

Следовательно, дефицит государственного бюджета – финансовая ситуация, возникающая в случае, когда государству необходимо осуществить расходы на сумму большую, чем возможный размер всех его доходов.

Как же государство может справиться с дефицитом своего бюджета? Мировая практика знает четыре главных способа решения этой проблемы:

- сокращение бюджетных расходов;
- отыскание источников дополнительных доходов;

- выпуск необеспеченных денег, использующихся для финансирования государственных затрат;
- заимствование денег с граждан, банков, хозяйственных организаций, других организаций, других государств и иностранных финансовых организаций.

Формирование бюджетной политики любого государства мирового сообщества осуществляется Правительством, желающим достичь отсутствия дефицита бюджета или, если это невозможно, максимально сократить бюджетный дефицит. Для этого проводится постоянный мониторинг, способствующий поиску всё новых и новых путей преодоления дефицита бюджета, и основной мерой на этом пути становится создание условий для увеличения доходов и снижения расходов.

Список литературы:

1. «Бюджетный дефицит и пути его преодоления» [Электронный ресурс] URL: http: // fago.ru / Economics / ek _ pp _ 110.html
2. «Дефицит бюджета: причины и способы преодоления» [Электронный ресурс] URL: https: // www.scienceforum.ru / 2015 / 1047 / 10784

© Е.В. Васильева, 2016

УДК 336

E.V. Vasileva
Student of Saint - Petersburg State University of Economics,
Saint - Petersburg, Russian Federation

LEASING

Market reforms in the Russian economy, the need to accelerate scientific and technological progress, lifting a variety of industries, including the military - industrial complex of the sharp limits of funds, - all this requires finding and implementing new methods of renewal of fixed assets. One such non - traditional and rather effective financial instruments is currently leasing, which is an alternative to traditional forms of investment.

Leasing is a type of investment activity on the acquisition of property and its transfer on the basis of the leasing contract natural or legal persons for a fee, for a specified period and under certain conditions stipulated by the contract, with option to purchase the property lessee. (Federal Law "About Leasing"). In simpler terms, the lease – a lease with option to purchase the property.

The subjects of classical leasing relationships are the three main parties: the lessor, the lessee and the seller of the leased asset. Lessors - the owners of the property: financial – credit institutions, financial leasing companies, specialized leasing companies, commercial banks, state and local authorities. Lessees - users of property: commercial organizations and individual entrepreneurs, residents and non - residents, legal entities. Entrepreneurs without a legal entity: farmers and other individuals. Sellers are property owners: equipment manufacturers, supply and marketing organizations, commercial firms.

The main economic essence of leasing is that the leasing object, put into operation, immediately begins to pay for itself, creating a profit, part of which goes to pay off the lease payments.

Leasing transactions - a set of agreements necessary for the implementation of the contract lease between the lessor, the lessee and the seller of the leased asset.

The leasing scheme includes the following stages:

- The lessee chooses the property;
- conclude a lease agreement;
- The payment of the advance (if the advance is used in the circuit);
- enter into loan and insurance contracts;
- Implemented payment of property;
- Available supply of property;
- The lessee pays lease payments;
- Ongoing premiums and fees for credit.

Lack of investment activity continues to be one of the main obstacles to the stabilization of the domestic economy. At the same time, international experience confirms the direct relationship between the development of leasing and attraction of investments. The urgency of the investment is determined by statistical data - up to 70 % of fixed assets of enterprises of all forms of property have a high degree of moral and physical wear and tear, is incompatible with the requirements of modern production.

Under these conditions, leasing as investment tool in the fixed assets of companies, is becoming more and more attractive.

Many years of experience with the leasing mechanism in entrepreneurial activity in many countries leads to the conclusion about its effectiveness. Based on this and the current situation in Russia in the period of transition to a market economy, with all its problems and difficulties, it should be noted positivity of the leasing mechanism. Therefore, it is advisable to take advantage of its capabilities and more actively implement in productive activities.

leasing market in Russia is estimated to be very capacious, capable of bring significant revenue to all its participants. According to the forecasts of experts the volume of domestic and international leasing operations in the coming years will be about $ 4 billion, and according to preliminary estimates Ministry of Economics of the Russian Federation, by 2005 the level of leasing transactions in the total volume of investments in Russia may reach 10 - 15 % .

For the objectivity of presentation should be noted a number of shortcomings inherent in leasing. In particular, it falls on the lessor's risk of obsolescence of the property and receiving the lease payments and the cost of the lease for the lessee may be greater than the purchase price or a bank loan.

However, the positive aspects inherent in leasing, much more than the negative, and the historical experience of the development of leasing in many countries confirms its significant role in the renewal of production, sales expansion of products and investment activity.

References

1. «Leasing» URL: http: // referatbox.com / 3741 / lizing / 7 /
2. «Leasing and its types» URL: http: // works.doklad.ru / view / ptzUhpa - 8rc.html

© E.V.Vasileva, 2016

УДК 336

Водяхо Е.С.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ВИДЫ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В современных условиях основной целью управления операционными рисками любой кредитной организации является их своевременное выявление и минимизация. Однако банк может в положении сформулировать несколько целей с учётом их иерархии, что рекомендуется для крупных банков. Задачи, вытекающие из целей управления операционными рисками, существенно зависят от приоритетных направлений деятельности банка, а также той стадии, на которой находится система управления ОР банка [1, с. 104]. Положение по управлению операционными рисками рекомендуется пересматривать не реже одного раза в год, корректируя или устанавливая новые задачи, а возможно, и цели. Особенно это касается введения новых направлений деятельности и новых продуктов, географического расширения банка [6, с. 506]. Принцип обновления такой же, как, например, при управлении кредитным риском, где при введении принципиально нового продукта следует проанализировать кредитную политику и внести в неё изменения, добавить раздел или отдельную методику оценки кредитоспособности заёмщика, изменить способ оценки кредитного портфеля [7, с. 143].

Отметим здесь также те вопросы, которые обошёл вниманием Банк России в письме № 76 - Т. Они касаются вопроса культуры управления ОР в рамках корпоративного управления банка, а также понятий присущий и остаточный риск. Суммарная площадь круга отображает операционные риски банка, возникающие в связи с осуществлением его деятельности и зависящие от масштабов деятельности банка и характера его операций. Их принято называть «присущий риск».

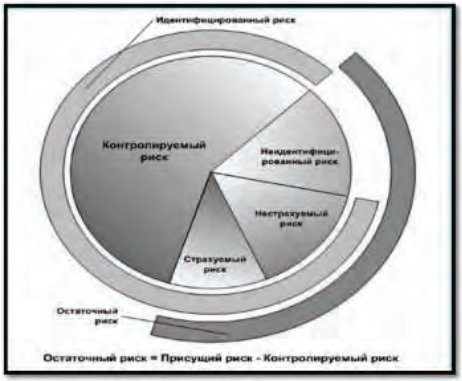

Рис. 1 – Виды операционных рисков

Сектор «контролируемый риск» отражает ту величину риска, которую банк идентифицировал и полностью контролирует за счёт чёткой регламентации бизнес - процессов и операций, разграничения прав и ответственности, защиты информационных систем, выбора поставщиков программного обеспечения и оборудования, эффективного отбора и обучения персонала и т. д.

Цель банка – максимально расширить эту область, как за счёт лучшей идентификации рисков, так и за счёт улучшения методов его контроля (предупреждения), что, в свою очередь, определяется культурой управления операционными рисками, контролем за системой управления операционными рисками в рамках системы корпоративного управления банка.

Важно также определить те объекты операционного риска, которые подлежат защите страхованием (сектор «страхуемый риск»), а в отношении «не страхуемого риска», факторы которого идентифицированы, обеспечить покрытие либо резервированием, либо закладыванием в бюджет доходов и расходов, например, таких статей, как пени, штрафы, неустойки и пр., либо покрытие частью собственного капитала банка [2, с. 615].

Для минимизации банковских рисков чрезвычайно важно применять прогрессивные методики оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков [3, с. 581]. Особое внимание нужно уделять размеру доли дебиторской задолженности потенциальных клиентов [5, с. 665].

Кроме того, банки должны сами осуществлять мониторинг своего финансового состояния еженедельно [4, с. 169].

Следовательно, банки должны использовать максимальное количество способов минимизации своих рисков.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.

2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.

3. Кузнецова О.Н., Леонова Е.В. Экспресс - анализ финансового состояния заемщика // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 580 - 583.

4. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

5. Мишина М.Ю., Гуржий А.В. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 665 - 667.

6. Мишина М.Ю., Алекса М.Г. Инновации на рынке ипотеки // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 505 - 508.

7. Мишина М.Ю. Статистический анализ объема и структуры инвестиционного рынка Брянской области // Молодой ученый. 2010. № 11 - 1. С. 142 - 144.

© Водяхо Е.С., 2016

УДК 338.001.36

Е. В. Волкова
студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Научный руководитель: Л. Н. Лапшова
к.э.н., доцент кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ТИПОВ ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ НА РЫНКЕ, ЭТАЛОННЫХ СТРАТЕГИЙ И ВИДОВ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

В настоящее время экономическая среда претерпевает значительные и стремительные изменения. Они непосредственно сказываются на работе предприятий. Поэтому важным условием их успешного функционирования является гибкость, т.е. способность достаточно быстро и не в ущерб себе изменять курс действий, приспосабливаться к новым условиям. А это предполагает наличие определенного плана действий – стратегии, которая служит инструментом достижения поставленных целей.

Стратегия строится на основании знания сильных и слабых сторон организации, а также внешнего окружения. Данные факторы так же определяют и позицию фирмы на рынке. Существует классификация стратегических типов поведения фирм, предложенных И. Гурковым [1]. В качестве основных параметров для классификации автором были выделены качество, удельные издержки и цена. В результате сформировалось 7 типов стратегического поведения, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация стратегических типов поведения по И. Гуркову

Тип стратегического поведения	Качество	Удельные издержки	Цена
Фирма - аутсайдер	Низкое	Высокие	Низкая
Защитник качества	Высокое	Высокие	Высокая
Защитник издержек	Умеренное	Низкие	Низкая
Интегрированный анализатор	Особое	Низкие	Высокая
Диверсифицированный анализатор	Высокое	Умеренные	Высокая
Фирма - проспектор	Высокое (уникальный продукт)	Низкие	Умеренная
Монополист	Диверсифицированная продукция	Умеренные	Повышенная

Фирма - аутсайдер, как правило, сталкивается с проблемами сбыта своей продукции, низкой ценой, которая не покрывает высокие издержки. В качестве выхода из данной ситуации фирме могут быть предложены следующие варианты: продажа отдельных видов

бизнеса или закрытие непрофильных; диверсификация продукции (т.е. найти такой сегмент рынка, который будет удовлетворять предложенное качество по весьма низкой цене). За счет диверсификации производства и обнаружения прибыльного сегмента можно будет добиться увеличения сбыта товаров или услуг и, как следствие, достигнуть экономии от охвата.

Защитник качества представляет на рынке товар высшего качества, ориентированный на определенный сегмент рынка. В данном случае фирма может и дальше поставлять товар на освоенный рынок, однако ей необходимо следить за уникальностью своего товара. Или, как вариант поведения, можно рассматривать его слияние с защитником издержек.

Защитник издержек – фирма, которая пользуется преимуществами эффекта масштаба. Она поставляет на рынок товары или услуги допустимого качества в больших объемах, что позволяет ей сокращать свои удельные издержки. Таким образом, слияние защитника качества и защитника издержек может привести к образованию сильной и конкурентоспособной организации. Высокое качество при низких издержках по умеренной цене – то, к чему стремится большинство компаний, так как данные условия устраивают большую часть потребителей всех сегментов.

Интегрированный анализатор – это компания, которая занимается инновационной деятельностью. С помощью исследований и разработок предприятие создает уникальный продукт, который потом вправе сбывать по высокой цене потребителям. Отличие его от диверсифицированного анализатора заключается в том, что данная компания действует на одном рынке и может использовать полученную прибыль для увеличения сбыта своей продукции.

Диверсифицированный же анализатор занимается постоянным поиском новых технологий, только использует их для выхода с новым товаром на новые рынки. Для обоих анализатором инновационная деятельность является преимуществом, так как новые технологии позволяют им достигать высокого качества при низких издержках.

Фирма - проспектор, как правило, создает рынок, предлагая рынку совершенно новые, не имеющие аналогов товары или услуги. Главным для них является не допустить проникновения в созданную ими нишу конкурентов.

Наконец, монополист – это фирма, которая может позволить диктовать рынку свои условия, благодаря своему положению предоставляет диверсифицированную продукцию. Например, компания может предоставлять одни и те же услуги разным сегментам по разным ценам. Это называется ценовая дискриминация. Монополист является как бы завершающим этапом успешного развития диверсифицированного анализатора.

После определения модели поведения фирмы выстраивается план ее действий, т.е. то, что необходимо сделать компании, чтобы сохранять свои позиции на рынке либо усилить их. Таким планом действий является стратегия. Но для того чтобы ее реализовать необходимо определенным образом выстроить внутреннюю структуру предприятия. «Стратегия определяет структуру», говорил А. Чандлер [2]. Например, выход на новые рынки требует создание новых подразделений, отвечающих за сбыт; а разработка и внедрение нового товара – необходимость создания проектной группы.

Подведем итог: установив стратегический тип поведения и выбрав стратегическую траекторию, предприятия решают вопрос выбора и последующей реализации стратегии. Процесс выполнения стратегии требует, в свою очередь, создания жизнеспособной

организационной структуры. Таким образом, выстраивается цепочка: тип поведения фирмы –стратегическая траектория – стратегия – организационная структура. Исходя из этого, в работе предпринята попытка соотнесения всех составляющих названной цепочки. Результаты сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Взаимосвязь типа поведения фирмы на рынке, ее стратегии и организационной структуры управления

Тип поведения фирмы	Рекомендуемая эталонная стратегия	Требования к структуре
Фирма - аутсайдер: низкое качество, высокие издержки, низкая цена	**1 шаг.** Стратегия сокращения расходов: пересмотр основных статей издержек	**1 шаг.** Упрощенный вид ОСУ – линейная, линейно - функциональная
	2 шаг. Стратегия концентрического роста: поиск новых рынков сбыта, принимающих продукцию по предлагаемой цене и предлагаемого качества	**2 шаг.** Добавление функциональных подразделений в ОСУ
Защитник качества: высокая цена, высокое качество, высокие издержки.	Защита сегмента рынка, кластеризация потребителей	**1 вариант**: создание дивизиональной ОСУ по продукту **2 вариант**: создание дивизиональной ОСУ по потребителю
Защитник издержек: низкая цена, умеренное качество, низкие издержки	**1 вариант**: Стратегия концентрированного роста: наращивание объемов существующего продукта, модификация технологии производства для снижения издержек	Широкая функциональная специализация, В перспективе: квазииерархические структуры
	2 вариант: Стратегия интегрированного роста: слияние с другой компанией	Дивизиональная ОСУ
Интегрированный анализатор: высокая цена,	Стратегия концентрированного роста: расширение рыночного сегмента, поиск новых товаров и услуг	Матричная, проектная или линейно - функциональная ОСУ (особое внимание уделяется созданию отдела исследований и разработок)

особое качество, низкие издержки		
Диверсифицированный анализатор: обширный набор ключевых компетенций, умеренные издержки, присутствие на различных сегментах рынка	Стратегия концентрического роста: расширение сегментов рынка	Дивизиональная ОСУ (приоритет на производственные подразделения, отдел сбыта, а также отдел исследований и разработок)
Фирма - проспектор: высокое качество (нет аналогов), обширные компетенции, низкие издержки, умеренная цена	**1 вариант:** стратегия концентрированного роста	**1 вариант**: проектная или матричная ОСУ
	2 вариант: стратегия концентрического роста	**2 вариант**: линейно - функциональная ОСУ (особое внимание уделяется маркетингу и разработкам)
Монополист: различный уровень качества, высокие компетенции, умеренные издержки, повышенная цена	Стратегия диверсифицированного роста: развитие нескольких, не смежных направлений деятельности	Дивизиональная ОСУ (в зависимости от целей предприятия может быть сформирована по продуктовому, потребительскому и региональному принципу)

Пояснения к таблице приведены ниже.

Фирма - аутсайдер. Во - первых, предприятию аутсайдеру рекомендуется реализовать стратегию сокращения расходов, пересмотреть основные статьи издержек в своем

управленческом учете. А уже после сокращения расходов фирма может перейти к стратегии концентрического роста, при которой компания ищет для себя новые рынки сбыта, которые смогут принять ее продукцию по предлагаемой цене и предлагаемого качества. При стратегии сокращения издержек следует пересмотреть имеющуюся организационную структуру. Она должна быть построена таким образом, чтобы затраты на ее содержание не были выше степени ее эффективности. Следовательно, фирме необходимо прибегнуть к наиболее упрощенному виду организационной структуры – линейному, либо линейно - функциональному. Причем во втором случае необходимо соблюсти такое соотношение блоков линейного и оперативного управления, при котором большая доля будет приходиться на линейное. При дальнейшем использовании стратегии концентрического роста компании необходимо будет снова перестроить свою структуру, добавив в нее функциональные подразделения (отдел маркетинг, логистический отдел и т.п.). Таким образом, функциональный блок в организации увеличится, что приведет к изменению соотношения «линейное управление – оперативное управление». Вид структуры при данной стратегии: линейно - функциональная.

Защитник качества. Рекомендуемые действия: защита сегмента или кластеризация потребителей. Кластеризация потребителей означает выделение группы людей, использующих выпускаемый товар принципиально иным образом. Например, покупатели тяжелых мотоциклов, чаще всего, приобретают их именно для того, чтобы подчеркнуть свой асоциальный стиль жизни. Для реализации этих действий компаниям отлично подойдет дивизиональная организационная структура, построенная по продуктовому или потребительскому принципу.

Защитник издержек. Одним из вариантов развития для данного типа поведения является реализация стратегии концентрированного роста, которая предполагает наращивание объемов выпуска уже имеющейся продукции. Чтобы издержки оставались на прежнем уровне при увеличенном объема сбыта, необходимо разработать новую технологию производства продукции. Поэтому компаниям следует создать широкую функциональную специализацию в своей организационной структуре. Следовательно, рекомендуемый вид ОСУ – линейно - функциональная. С усложнением и расширением функциональных связей структура может стать квазииерархической. Вторым вариантом является стратегия интегрированного роста, которая предполагает слияние данной компании с другой. Особенно это распространено во время экономического кризиса. Объединение компаний неизбежно приведет к усложнению системы управления, появлению новых структурных, возможно, обособленных подразделений. Для управления ими необходимо создать дивизиональную ОСУ, которая предусматривает все нюансы управления сложным объектом.

Интегрированный анализатор. Данному типу поведения фирмы на рынке рекомендуется стратегия концентрированного роста. Рекомендуемая организационная структура: матричная, проектная или линейно - функциональная. В последней должно быть отведено особое место отделу, занимающемуся исследованиями рынка, так как это отражает специфику поведения данного типа – постоянные исследования с целью быстрого реагирования на изменения и предложения оперативных решений в ответ на эти изменения.

Диверсифицированный анализатор. Рекомендуемая стратегия: стратегия концентрического роста. Она предполагает выход компании на новые рынки, возможно

территориальные. В данной фирме также должно быть отведено особое место отделу исследований и разработок. Однако структура данной компании, имеющей своей целью выйти на новые рынки, будет представлять уже сложную дивизиональную структуру, поскольку в ней должна быть реализована система управления сетью филиалов, которая неизбежно появится при выходе на новые территориальные рынки, а также грамотно выстроенная система сбыта и снабжения, что тоже требует создания отдельных подразделений.

Фирма - проспектор. Данный тип поведения является специфическим и, как правило, компании такого типа реализуют стратегию концентрированного роста или концентрического роста. За счет выпускаемого ими продукта, не имеющего аналогов, они могут получить высокую прибыль, которую потом инвестировать в увеличение сбыта данного продукта, либо в освоение новых видов деятельности или рынков. При освоении новых видов деятельности реализуется стратегия диверсифицированного роста. Организационная структура, рекомендуемая для этой модели поведения, может быть, во - первых, проектной или матричной, в зависимости от количества проектов и масштабов организации; во - вторых, линейно - функциональной, в которой будет отведено особое место маркетингу и разработкам.

Монополист. Монополистом, как правило, используется стратегия диверсифированного роста. Это достаточно крупная фирма, которая может себе позволить вести несколько видов деятельности одновременно. Для реализации данной стратегии создается дивизиональная структура. В зависимости от основных целей компании дивизиональная структура может быть сформирована по продуктовому, потребительскому и региональному признаку. Необходимость в сложной структуре обуславливается масштабами самой организации, а также диверсификацией производства. Непосредственно в дивизионах структура может иметь вид линейно - функциональной или же просто функциональной. Это определяется потребностями организации и целями создания тех или иных подразделений и филиалов.

Таким образом, зная свою позицию на рынке, фирма может определять план своих действий и инструмент их реализации. Таким планом является стратегия, а инструментом – организационная структура предприятия. Данные три понятия (модель поведения, стратегия, структура), как показывает практика, неразрывно связны друг с другом. Одно определяет другое, а все вместе они помогают компаниям идти вперед, достигать поставленных целей и не терять своих конкурентных преимуществ.

Список использованной литературы:

1. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации. – М.: ЗАО «Бизнес - школа «Интел - Синтез», 2001.

2. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. MIT Press: Cambridge, MA, 1962. — 463 p.

© Е.В. Волкова, 2016

УДК 338

Р.И. Габдракипова
Комплектовщик III разряда
филиала «Управление материально - технического снабжения и комплектации»
ООО «Газпром добыча Ямбург»
Р.Ф.Еркеев
Инженер II категории отдела главного энергетика,
Нефтегазодобывающее управление
ООО «Газпром добыча Ямбург»

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РОССИЙСКИЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Топливно - энергетический комплекс на сегодняшний день является одной из важнейших структурных составляющих национальной экономики России, обеспечивая в финансовом плане как текущую жизнедеятельность и развитие страны и экономики, так и значительную по объему часть финансовых поступлений в бюджет государства [1]. Стоит отметить, что в последнее десятилетие российский нефтяной сектор показывает определенную положительную динамику. Складыванию данной ситуации во многом способствовали колоссальный объем иностранных и отечественных инвестиций в нефтяной сектор экономики и сопутствующее этому развитие новых технологий и постоянный рост цен на нефть и продукты ее переработки.

Однако, 2014 г. стал кризисным периодом, как для российского нефтяного сектора, так и для экономики страны в целом, как известно, бюджет которой формируется преимущественно за счет поступлений из нефтяного сектора экономики. Довольно напряженная геополитическая обстановка в мире, сложившаяся в середине июля 2014 г. стала неожиданным вызовом для нефтяной отрасли российской экономики ввиду введения финансово - экономических санкций со стороны ряда западных стран. Данные финансово - экономические санкции затронули, в том числе, и некоторые российский нефтяные компании, а также крупные отраслевые проекты нефтяной отрасли в связи с чем, в некоторых случаях потребовался колоссальный пересмотр основных аспектов финансово - экономических параметров бизнес - планов данных нефтяных компаний.

Стоит отметить, что действующие отраслевые санкции затронули сразу два основных направления нефтяной отрасли, во - первых, финансовое направление, во - вторых, технологическое направление.

Первое на что распространились действующие отраслевые санкции это на введение запрета предоставления прежних объемов финансирования, а также услуг по организации финансирования ряда российских нефтяных компаний со стороны лиц и компаний, находящихся в пределах общей юрисдикции США на срок более 90 дней. Соответствующие меры были приняты и в Регламенте Совета ЕС, которые ограничили всякие предоставления нового финансирования в нефтяную отрасль на срок более 30 дней.

Вторым аспектом нефтяной отрасли, на который в результате введения санкций распространился запрет, стал запрет на поставку на территорию РФ номенклатуры оборудования, а также предоставления иностранными компаниями услуг российским нефтяным компаниям, необходимых для ведения процесса разведки и добычи на глубоководных территориях, а также на территории Арктики на так называемых «сланцевых территориях».

Однако, следует отметить, что технологических аспект санкций, действующий на уровень долговой нагрузки нефтяного сектора России, практически не повлиял на прирост добычи нефти конденсата в России. Поэтому, несмотря на действие санкций российская нефтяная отрасль в 2014 г. продолжила устанавливать все большие операционные показатели.

Так, например, в 2014 г. уровень добычи нефти и конденсата в России увеличился примерно на 3,5 млн. тонн, что составило прирост на 0,5 % год к году, до уровня в 526 млн. тонн (или до 10,56 млн. баррелей в сутки), обновив тем самым максимум 2013 г. (график 1.).

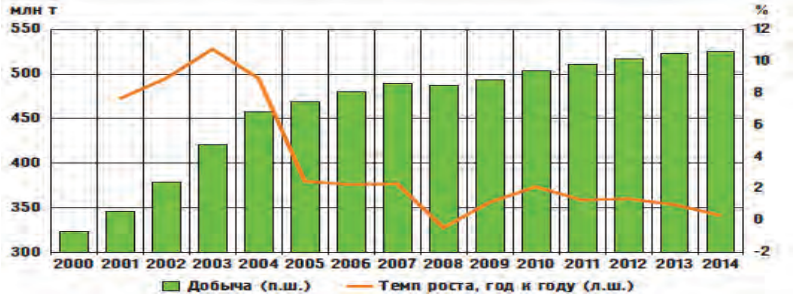

График 1. Динамика добычи нефти и конденсата в России, 2000 - 2014 гг.

Однако, несмотря на данные показатели, региональная структура добычи нефти и конденсата продолжила претерпевать определенные негативные для нефтяной отрасли изменения. В частности, например, произошло значительное истощение западносибирских активов доли этого региона в общей сфере нефтяной промышленности. По этой причине общероссийский уровень добычи нефти и конденсата продолжал с каждым годом сокращаться. В 2008 г. уровень добычи нефти и конденсата балансировал на уровне 68 % , в 2014 г. данный уровень понизился до отметки - 60 % .

Выходом из сложившейся кризисной ситуации в сфере нефтяной отрасли стало значительное увеличение доли нефтяных месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также произведенный эффект запуска нового нефтепровода Восточная Сибирь - Тихий Океан и установления режима специальных наиболее выгодных налоговых условий для отдельных проектов в сфере нефтяной промышленности. Согласно оценке Московского нефтегазового центра [3] в ближайшие годы данная тенденция в рамках развития нефтяной отрасли должна сохраниться.

Несмотря на это, всплеск добычи нефти и конденсата на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока был достаточно значительным, данный всплеск не смог в достаточной мере компенсировать резкое снижение уровня добычи нефти в рамках зрелых месторождений (браунфилдов). По предварительным оценкам экспертов сложившаяся ситуация может в дальнейшем привести к сокращению уровня добычи нефти и ее конденсатов на 3 % к 2025 г. по сравнению с 2014 г.

Поэтому при наличии данных показателей, вопросы, которые напрямую связаны с поддержанием процесса добычи нефти и конденсата на действующих в настоящее время проектах, и незамедлительное решение которых приобрело первоочередную значимость как одно из самых важных путей его реализации посредством применения методов увеличения нефтеотдачи, то есть методов МУН. Стоит отметить, что использование методов увеличения нефтеотдачи является достаточно актуальным на сегодняшний день.

Благодаря активному внедрению данного метода в сферу нефтяной промышленности удалось произвести увеличение нефтеотдачи за счет применения газовых методов на 5–10 % , физико - химических – на 3–8 % , и тепловых – на 15–20 % . Несмотря на то, что пока масштабы применения на практике третичных МУН остаются по своим объемам достаточно незначительными (для сравнения, например, в США данный показатель составляет примерно 13 % от суммарного производства продукции в нефтяной отрасли.

Однако, существующая система адресного налогового льготирования в нефтяном секторе России (даже, несмотря на большое количество дифференцируемых параметров) не способна в полной мере обеспечить необходимые стимулы для широкомасштабного применения МУН в сфере нефтяной отрасли России. В частности, предусмотренные адресные льготы затрагивают лишь ограниченное количество действующих браунфилдов, большинство представителей нефтяных компаний остаются без какой - либо поддержки. Особое значение играет территория Западной Сибири, которая развивается согласно своим потребностям и обеспечивает около 60 % общероссийской добычи нефти.

В связи с этим с 1 января 2015 г. на территории России стартовал новый налоговый маневр, которой по своей сути предполагает принесение добывающему сегменту нефтяной промышленности дополнительные возможности дохода за счет опережающих темпов роста ставок экспортной пошлины над ростом налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Однако, ка и в любом маневре в процессе имплементации налогового маневра не обходится без потерь. Тем не менее, для нефтепереработки 2014 год ознаменовался очередными производственными рекордами: объем производства, несмотря на временную остановку Ачинского НПЗ из - за пожара, вырос более чем на 5 % год к году почти до 290 млн. тонн и +20 % по отношению к 2008 году (график 2). Однако качественные показатели сегмента в последние годы остаются практически неизменными. Несмотря на продолжающуюся модернизацию, глубина переработки остается на уровне 72 % (против европейских 80 % и североамериканских 95 %).

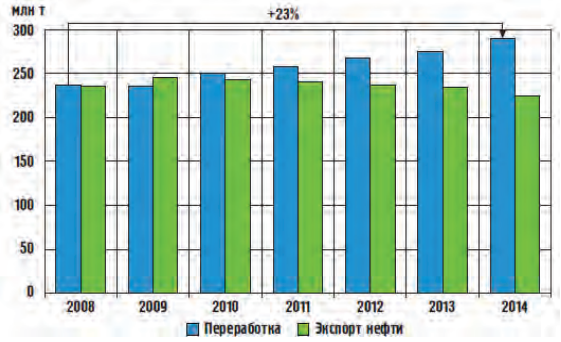

График 2. Динамика переработки и экспорта нефти в России

Согласно макроэкономическому прогнозу Минэкономразвития РФ на 2014 - 2017 годы рост уровня налоговых изъятий в нефтегазовой отрасли, рост себестоимости добычи нефти и газа, низкая экономическая эффективность освоения новых месторождений будут способствовать ограничению инвестиционной активности в сегменте. Поэтому на первый план выходят перспективы реализации наиболее капиталоемких российских проектов со значительной долей иностранного финансирования.

Освобождается рыночная ниша для отечественных инжиниринговых и производственных компаний. Иностранная доля в сегменте будет постепенно сокращать объем операций в России. В это же время другие иностранные игроки получат дополнительные возможности создать в нашей стране совместные предприятия, чтобы головная компания не несла самостоятельно риски работы с партнерами в России.

Подобное развитие ситуации на нефтегазовом рынке страны способствует плановой реализации текущих и перспективных проектов. Аналитики прогнозируют, что суммарный объем инвестиций в развитие нефтяной отрасли (включая добычу и подготовку, транспортировку, переработку нефти и развитие нефтехимических производств) в 2014 - 2018 годы составит около 8,1 трлн.рублей (около 250 млрд. долларов).

Список использованной литературы:

1. Садчиков И.А., Сомов В.Е., Балукова В.А. Экономика нефтегазовой отрасли: Учебное пособие для ВУЗов / Под ред. Проф. И.А. Садчикова. – СПб: Изд - во «ХИМИЗДАТ», 2014. – 256 с.

2. Международный форум нефтяных промышленников. – Электронный ресурс. – Адрес доступа: http: // www.gks.ru / wps / connect / rosstat - main / rosstat / ru / stat / (Дата обращения: 06.11.2016 г.).

3. Федеральная служба государственной статистики. – Электронный ресурс. – Адрес доступа: http: // www.gks.ru / main / rosstat / stat / - efficiency / (Дата обращения: 06.11.2016 г.).

4. О рынке нефтепродуктов в России. – Электронный ресурс. – Адрес доступа:http: // www.recyclers.ru / modules / section / item / (Дата обращения: 06.11.2016 г.).

© Р.И. Габдракипова, Р.Ф.Еркеев , 2016

УДК 338

Р.К. Гаджиалиев
К.э.н., доцент
Филиал ДГУ в г. Дербенте
Г. Дербент, Республика Дагестан, Российская Федерация

ОСОБЫЙ СТАТУС НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ЭЛЕМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015г. № 223 – ФЗ региональные власти получили право снижать налоговые ставки для малого и среднего бизнеса, тем самым уменьшая налоговое бремя на предпринимателей.

Речь в законе идет о налоговых ставках для предпринимателей, использующих упрощенную систему налогообложения, и тех, кто платит обязательный для некоторых видов деятельности единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

По новым правилам, ставка единого налога для бизнеса, использующего упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения в виде доходов, может

устанавливаться в пределах от 1 - 6 процентов. Сейчас она фиксированная и составляет 6 процентов.

Ставку в 3 процента для предпринимателей смогут установить власти Крыма и Севастополя. В законе есть оговорка, что это возможно, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. Срок действия этой нормы ограничен 2017 - 2021 годами [1].

Нулевая ставка по УСН и патентной системе налогообложения предусмотрена поправками для впервые зарегистрированных предпринимателей, осуществляющих деятельность в производственной, социальной, научной сферах и - нововведение - в сфере бытовых услуг.

Малый бизнес сможет использовать микрозаймы для участия в госзакупках.

Новый закон заметно расширил перечень видов деятельности, при осуществлении которых предприниматели смогут применять патентную систему. Вместо действующих 47 их стало 63. В число новых видов деятельности вошли ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования, разработка программного обеспечения, утилизация отходов, производство молочной продукции, хлебобулочных и кондитерских изделий, уход за инвалидами и престарелыми [1].

В части единого налога на вмененный доход поправки дают право властям Москвы, Санкт - Петербурга и Севастополя снижать ставку с действующих сейчас 15 до 7,5 процента зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться единый налог [1].

Закон разрешает местным властям устанавливать виды предпринимательской деятельности, к которым может применяться льготный налоговый режим, ставки, особенности определения налоговой базы, а также ряд ограничений. Регионы могут определять ставку от одного до шести процентов.

В ряде случаев возможна нулевая ставка (для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, оказывающих бытовые услуги населению и применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения).

Кроме того, закон расширяет число видов предпринимательской деятельности, которые могут быть переведены на патентную систему налогообложения. Среди них - производство кожи и изделий из нее, хлебобулочных изделий, молочной продукции, сбор лекарственных растений, сушка и переработка фруктов и овощей, товарное и спортивное рыболовство и рыбоводство, лесоводство, переводческая деятельность, уход за престарелыми и инвалидами, разработка программ для ЭВМ, ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования, сбор и утилизация отходов, выращивание рассады овощных культур и семян трав [1].

Закон вступил в силу по истечении одного месяца со дня его официального опубликования и не ранее первого числа очередного налогового периода по соответствующему налогу, т.е. с 1 января 2016 года.

Президентом РФ Владимиром Путиным был подписан закон (Федеральный закон РФ от 29 июня 2015г. № 156 - ФЗ), на три года запрещающий плановые проверки малого бизнеса. Об этом сообщался на сайте Кремля. Документ был размещен на официальном портале правовой информации.

Мораторий устанавливается с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года.

В этот период запрещены плановые проверки малого бизнеса. «Надзорные каникулы» будут способствовать формированию благоприятных условий для развития малого

предпринимательства. Закон не распространяется на виды госнадзора, связанные с повышенной опасностью для жизни и здоровья людей, окружающей среды и иных охраняемых законом ценностей [2].

Также мораторий не распространяется на лиц, которые в течение трех лет допустили грубые нарушения законодательства в конкретной сфере деятельности.

Предусматривается введение риск - ориентированного подхода при осуществлении госконтроля (надзора) и муниципального контроля, а также устанавливаются принципы применения такого подхода.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.06. 2015г. № 156 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 13.07.2015г. № 232 - ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.

© Р.К. Гаджиалиев, 2016

УДК 339

Гаджиахмедов М.Р.
Студент 3 курса факультета информационных систем,
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, Российская Федерация

ПРЕДМЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Одной из отличительных особенностей функционирования мирового хозяйства второй половины XX века является интенсивное развитие международных экономических отношений. Происходит расширение и углубление экономических отношений между странами, группами стран, экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями. Эти процессы проявляются в углублении международного разделения труда, интернационализации хозяйственной жизни, увеличении открытости национальных экономик, их взаимодополнении, переплетении и сближении, развитии и укреплении региональных международных структур.

Характерно, что все эти процессы взаимодействия, сближения, сотрудничества носят противоречивый, диалектический характер. Диалектика международных экономических отношений состоит в том, что стремление к экономической независимости, укреплению национальных хозяйств отдельных стран приводит в итоге к все большей интернационализации мирового хозяйства, открытости национальных экономик, углублению международного разделения труда.[1. с.51]

В предмет международных экономических отношений входит изучение двух важнейших составляющих:

1. собственно международных экономических отношений;
2. механизма их реализации.

Международные экономические отношения включают противоречивый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства. Исследуется не экономика зарубежных стран, а особенности их экономических отношений. Как и всякая наука, МЭО изучает не любые экономические отношения, а наиболее часто повторяющиеся, типические, характерные, определяющие отношения. Международные экономические отношения осуществляются в основном посредством участия их субъектов в международном разделении труда. На реализацию МЭО влияют также политические, социально - экономические, правовые и иные факторы.

Механизм реализации международных экономических отношений — это совокупность правовых норм и инструментов по их реализации (международные соглашения, договоры, конвенции, хартии, кодексы, руководства и т.п.), соответствующую деятельность международных экономических организаций, направленная на реализацию целей по развитию международных экономических отношений, принятых на национальном и межгосударственном уровнях, включая региональные и глобальные международные экономические организации.[1, с.147]

В структуру международных экономических отношений входят:

1. международное разделение труда;
2. международная торговля товарами и услугами;
3. международное движение капиталов и зарубежных инвестиций;
4. международная миграция рабочей силы;
5. международные валютно - финансовые и кредитные отношения;
6. международная экономическая интеграция.

Механизм осуществления МЭО на микроуровне включает систему международного маркетинга и организации и техники внешнеэкономической деятельности. При всем внешнем сходстве с общим (внутренним) маркетингом международный маркетинг представляет собой специфический инструмент управления предпринимательством на международном уровне. Его специфика проявляется, прежде всего, в методах изучения особенностей национальных рынков, а также мировых рынков тех или иных товаров и услуг.[2, с.111]

Изучая теорию и практику международных экономических отношений, мы сталкиваемся с таким понятием, как мировое хозяйство. Мировое хозяйство, будучи объективной основой МЭО, не является специальным объектом изучения теории и практики МЭО. Однако оно не может не служить важным компонентом при рассмотрении проблем МЭО.

Международные экономические отношения (в основном, торговые) существовали и до возникновения мирового хозяйства. Например, международные экономические отношения между отдельными европейскими государствами, в рамках отдельных регионов (Европа — Северная Африка; Европа — Ближний Восток и др.). Эти отношения носили

межстрановой, узкорегиональный характер. С возникновением и развитием мирового хозяйства МЭО расширяют и углубляют сферу своего существования, приобретают глобальный характер. Основываясь на экономике отдельных государств или мировой экономике, международные экономические отношения в большой степени зависимы от них. Однако, реализуясь, МЭО становятся самостоятельным явлением, подчиняющимся собственным законам, формой существования и развития мирового хозяйства, его внутренним механизмом.[3, с.248]

Список использованной литературы

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИВЦ Маркетинг, 1999 - 264 с. - Международные экономические отношения.
2. Е. М. Воробьев, А. А. Гриценко, М. Н. Ким. Экономическая теория. Учебное пособие. Харьков: Пресс - Фортуна, 1997. - 406 с. - Экономическая теория.
3. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. - М.: ИНФРА - М, 2002. — 733 с. - История экономических учений.

© М.Р. Гаджиахмедов, 2016

УДК 338

Галаутдинова В. В.
Аспирант экономического факультета Научный руководитель: Клычова Г. С.
Профессор, д.э.н., заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита
«Казанский государственный аграрный университет»
г. Казань, Российская Федерация

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ, НАПРАВЛЕННОЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЖИВОТНОВОДСТВА

Анализ работы одного из крупнейших агрохолдингов на протяжении последних 4 лет позволил сформировать ряд выводов о необходимых условиях устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Нам бы хотелось, акцентировать внимание на животноводстве, как основном направлении сельского хозяйства, обеспечивающем устойчивое развитие данной отрасли в Татарстане. В свою очередь, обеспечение животноводческой отрасли без направленной работы в растениеводстве невозможно.

Основной причиной критического положения изученного предприятия, как и многих других участников сельскохозяйственной деятельности является низкая эффективность производства – продуктивность коров. Это в первую, очередь обусловлено недостаточным количеством и качеством кормов.

Неправильный подбор сельскохозяйственных культур, их недостаточное производство, а также низкое содержание протеина (белка) являются основными причинами низкой продуктивности животноводства.

Не секрет, что засуха 2010г. оказалась губительной для многих предприятий Республики Татарстан, однако по - разному повлияла на их финансовое состояние. Наличие 12 - 14 месячного запаса кормов исключило бы столь значительные убытки. К сожалению, необходимые запасы оказались только на бумаге.

При сопоставлении Республики Татарстан со схожими регионами – к примеру, в Соединенных Штатах Америки, мы можем обратиться к опыту таких штатов как Висконсин и Миннесота. Так называемых молочных штатов.

Обращаясь к опыту Северной Америки можно выделить следующие направления:

- выращивание многолетних трав – люцерны;
- выращивание кукурузы на зерно;
- использование протеиновых концентратов. В данном случае я рассматриваю производство подсолнечника и сои. Побочные продукты их переработки, как известно, являются важными элементами рациона кормления КРС. При этом основная продукция – масло семена в последние годы гораздо конкурентоспособнее.

Данные тезисы не говорят о том, что необходимо полностью исключать те или иные культуры из структуры севооборота. В Республике Татарстан (Тетюшский, Буинский, Заинский районы) достаточно примеров успешного выращивания зерновых, однако, они не являются примерами устойчивого развития. Так или иначе в последние годы в значительной степени на рентабельность производства в данных районах повлияло производство сахарной свеклы.

В этой связи, считаем необходимым формировать ключевые приоритеты, исходя из тех культур, которые могут принести максимальную прибыль как путем прямой продажи урожая (маслосемена, зерно кукурузы), так и использования его в кормлении КРС.

Из доклада ФАО следует, что к 2050 году ежегодный мировой спрос на кукурузу и пшеницу, по прогнозам, достигнет около 3,3 млрд тонн, что на 800 млн. тонн превысит совокупный рекордный урожай 2014 года. Основной прирост производства будет необходимо обеспечить за счет существующих сельскохозяйственных угодий.

Российская Федерация в целом и Татарстан в частности, в отличие от Западной Европы и Северной Америки имеет потенциал к двухкратному увеличению производства молока, мяса и зерновых (слова Министра РФ Ткачева). Текущие показатели в России продуктивности соответственно ниже. Внедрение современных способов земледелия, о которых рассказывалось ранее позволит добиться поставленной задачи. При этом в каждом из регионов важно расставить приоритеты и цели дальнейшего развития.

По всему миру производство пшеницы комбинируют с выращиванием бобовых культур, которые являются естественным источником азота, что способствует повышению урожайности пшеницы. Для реализации полных преимуществ пшенично - бобовой ротации используются приемы ресурсосберегающего земледелия. В различных развивающихся странах стало привычным видеть на кукурузных полях такие растения, как каянус, вигна, соя. Высокая производительность систем «кукуруза–бобовые» делает их особенно удобными для мелких производителей.

ФАО отмечает, что в целях увеличения доходов и повышения устойчивости к изменению климата фермеры, занятые в производстве зерновых, диверсифицируют культуры и интегрируют в свои производственные системы такие элементы, как животноводство и лесоводство.

Таким образом, смена акцентов в производстве сельскохозяйственных культур является общемировой тенденцией, которую, в том числе подхватило и руководство нашей Республики. В текущем году Министерство сельского хозяйства и Правительство Республики Татарстан утверждало программу 3 по 100, согласно которой рекомендовалось произвести не менее 100 тыс. га. кукурузы на зерно, подсолнечника.

Список использованной литературы.

1. FAO and OECD. 2015. OECD - FAO Agricultural Outlook 2015–2024. Paris, OECD Publishing
2. Murphy S., Burch D. and Clapp J. 2012. Cereal secrets: the world's largest grain traders and global agriculture. Oxfam Research Reports. Oxford, UK, Oxfam GB
3. Ведомственная целевая программа «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014–2017 годы и на период до 2020 года»
4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2013 г. № 717
5. Доклад ФАО «Состояние рынков сельскохозяйственной продукции: 2015 - 2016 годы»
6. Национальный доклад «Об итогах реализации Государственной программы по развитию сельского хозяйства, регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы в 2013 году», Минсельхоз России
7. ФАО. 2009. "Как прокормить население мира в 2050 году". Рим.

© В. В. Галаутдинова, Г.С. Клычова,2016

УДК 33

А.А. Гельцер
Студентка Международной академии бизнеса и новых технологий
г. Ярославль, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Кредиторская задолженность является экономической составляющей, может выступать предметом правоотношений, отображает совокупность долгов перед субъектами. Под ней понимаются долги организации другим лицам, партнерам, контрагентам, бюджету, фондам, появившиеся в ходе выполнения обязательств оплаты за полученные от их блага. Заемные средства помогают войти в привычное русло, улучшить финансовое состояние,

при том условии, что компания будет пускать ее в оборот и не забывать о своевременном возврате [1, с. 13].

Кредиторская задолженность может подразделяться на три группы (рисунок 2) [2, с. 21]:

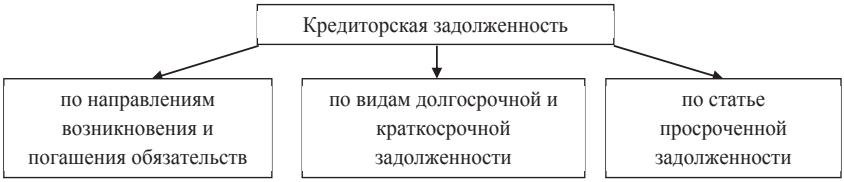

Рисунок 2 – Группировка кредиторской задолженности

Размеры, структура и динамика кредиторской задолженности влияют на экономическое развитие, величину балансовых остатков, поэтому руководству следует постоянно осуществлять контроль над долгами с целью их управления и минимизации, разрабатывать и применять меры, условия, систему расчетов с поставщиками благодаря которым, компания будет находиться в платежеспособном положении. Для того чтобы руководству добиться эффективности в управлении долгами, нужно оперировать информацией о динамике и структуре задолженности, определять сумму просрочки, оценивать факторы влияния на ее рост.

Для того чтобы компании управлять долгами нужно [3]:

– определять структуру, динамику и величину долга индивидуально по каждому дебитору;

– составлять бюджет задолженности;

– разрабатывать показатели, характеризующие оценку состояния отношений с компаниями;

– анализировать полученные показатели, сопоставляя их с нормативными;

– анализировать причины, по которым возникают отклонения;

– разрабатывать и внедрять меры по сокращению долгов.

Управление кредиторской задолженностью подразумевает [3]:

1. Установление формы кредита и его срока (краткосрочный кредит, кредит под залог).
2. Правильный выбор формы долга (банковская, коммерческая с целью сокращения процентов по выплатам и затрат на материалы).
3. Недопущение образования просрочек (санкции, штрафы, пени).

Конечно, каждая организация в ходе деятельности осуществляет контроль над кредиторской задолженностью и ее размерами, применяя свои методы.

Основными рекомендациями необходимыми для осуществления контроля могут быть:

– ежедневная проверка величины кредиторской задолженности;

– грамотно составленная отчетность по каждому из контрагентов с отражением суммы, даты отсрочки и оплаты, количества дней просрочки;

– созданные таблицы, в которых кредиторская задолженность будет иметь структурированный вид;

– расчёт коэффициентов оборачиваемости, их доли в общей величине задолженности, полученные данные соотносить с нормативами, согласно специфике фирмы;

– четкий контроль над оборачиваемостью кредиторской задолженности, чтобы она не превышала дебиторскую, факт образования недостатка средств может повлечь потребность в дополнительных источниках финансирования, что негативно скажется на устойчивости компании;

– создание автоматизированной системы контроля расчетов с применением программных продуктов.

В рамках внутреннего контроля, организация может создавать систему управления долгами, которая будет широко применяться в разрешении споров, исходя из этого, выделим условия ее построения [3]:

1. Сотрудники фирмы должны обладать навыками в области экономики, налогов, управления финансами, наличие их позволит грамотно подходить к ведению отчетности по долгам.

2. В фирме должна быть разработана форма договора, в условиях которой будут прописаны порядок исполнения взаиморасчетов.

3. Руководство должно производить оценку кредитоспособности контрагентов, своевременно получать информацию о них.

4. Проведение своевременных взаимозачетов, получение долгов с контрагентов.

5. Использование скидок, привилегий при досрочной оплате.

Управление кредиторской задолженностью может быть произведено благодаря оптимизации и минимизации долга. При оптимизации, подразумевается поиск решений, благодаря которым задолженность будет положительно влиять на организацию, расти величина уставного и резервного капитала, а при минимизации, создание механизма по своду задолженности к минимуму вплоть до погашения. В связи с тем, что на рынке всегда присутствует конкуренция, неважно какими средствами оперирует фирма в расчетах, собственными или заемными, разница состоит лишь в стоимости. Заемные средства, как и свои, не бесплатны, банки выдают их под определенный процент или залог, а свои производятся для получения прибыли.

Из всего вышесказанного можно выделить основные направления по сокращению кредиторской задолженности:

1. Введение в систему управления контроллинга, синтез планирования и контроля, действует при формировании организационных планов и служит основой для предложения дальнейших целей.

2. Мотивация персонала путем премирования, руководству следует разработать положение о премировании сотрудников за улучшение условий поставки услуг, получение отсрочек и скидок.

3. Узкая специализация является залогом в занятии лидирующих позиций на рынке, благодаря сокращению издержек, повышению производительности, снижению себестоимости, организацией будет достигнута оптимизация кредиторской задолженности.

На сегодня трудно представить организацию, которая бы обходилась без долгов перед поставщиками, но при целесообразном управлении, такая задолженность может стать дополнительным источником средств, которых так не хватает многим предприятиям, а при правильном механизме использования дает положительный эффект.

Список использованной литературы:

1. Грузинов В.Г. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 165 с.
2. Малкин О. Управление задолженностью: Стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. – М.: Вершина, 2014. – 208 с.
3. Управление кредиторской задолженностью на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // lybs.ru / index –16857.htm

© А.А. Гельцер, 2016

УДК 005.1.159.9

В.К. Гладун
Студентка 4 курса факультета
корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация
Т.Е. Башпакова
Студентка 4 курса факультет
корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация
Научный руководитель: Лапшова Л.Н, к.т.н, доцент
НГУЭУ «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация
e - mail: 2718633@mail.ru

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМНОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ИТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНИМАЕМЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: статья посвящена вопросам практического применения методологии рефлексивного управления, рассматриваются функции и модель рефлексивного управления.

Ключевые слова: рефлексивное управление, ситуация деловой среды, когнитивная карта, когнитивная функция

Управление не содержит в себе стандартный набор успешных действий, подходящих к любой ситуации. Из этого следует, что эффективное управление – это управление по обстоятельствам или ситуационное управление. Но следует отметить, что принятие управленческих решений не может быть основано на 100 % понимании ситуации. Это связанно в первую очередь с неопределенностью и недостаточностью информации и научных средств управления в деловой среде, порождающей ситуацию, так как для деловой

среды характерна подвижность ее границ. Есть постоянные изменения во внешней среде, которые ведут к изменениям внутри организации, т.е. происходит постоянное взаимодействие двух субъектов, Такое взаимодействие и представляет суть модели рефлексивного управления.

Что же подразумевает под собой рефлексия? Рефлексия – это самопознание, а также ее можно определить, как ответный рефлекс, то есть ответная реакция на отклик извне.

Рефлексивное управление – это процесс передачи одним из взаимодействующих субъектов другому оснований для принятия решений.

В рефлексивном управлении выделяются два типа мышления – это осмысление и действие, которые должны тесно переплетаться между собой. Иначе, согласно работе Генри Минзберга, «Осмысление без действия – пассивно, действие без осмысления – бездумно». На основе этой идеи Дж. Соросом была сформулирована модель отображающая взаимосвязь между мышлением и ситуацией и представлена в виде рекурсивных функций: когнитивная функция (функция обдумывания) – усиление по пониманию ситуации и воздействующая функция (функция участия) – воздействие умозаключения на ситуацию.

В своей работе мы бы хотели остановиться на когнитивной функции. Когнитивная функция распознает и преобразовывает информацию, полученную по результатам познания ситуации посредством восприятия, измерения, сравнения с привлечением к ним информации по предыстории объекта или изучаемого явления.

Когнитивная функция содержит в себе следующие инструменты для познания деловой среды:

- элементная структура деловой среды – состав участников взаимодействия;
- когнитивная структура – состав и роль действующих и потенциальных участников ситуации и упорядоченная по ним информация, необходимые знания для управления бизнесом;
- когнитивная карта – это графическое отображение пространства факторов и взаимосвязь между ними в виде связанного графа с вершинами – факторами;
- карта ограничений, действующих для участника изучаемой ситуации деловой среды;
- когнитивная модель – математическое описание связей между факторами.

Наиболее популярным инструментом среди всех вышеперечисленных является когнитивная карта, построение которой будет представлено далее.

Для этого необходимо сформировать когнитивную структуру знаний о ситуации. Взаимодействие участников деловой ситуации сводится к их продвижению до «точки согласия». В нашем случае участниками ситуации являются типография и банк. Суть ситуации – нехватка денежных средств у типографии для модернизации оборудования. Проблема – выгодное получение кредита.

Знания об участниках ситуации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Знания об участниках ситуации

Факторы значимые для типографии	Факторы значимые для банка
Необходимый полный пакет документов	Полный пакет документов от заемщика
Сумма выданного кредита	Платежеспособность заемщика
Качество предоставляемых услуг (обслуживание) Быстрота и точность выполнения работы	Проценты по выданному кредиту
Условия погашения кредита	Возможность (условия) досрочного

	погашения кредита
Досрочное погашение кредита	Сумма выданного кредита
Срок, на который предоставляется кредит	Условия погашения кредита
Льготные условия	Срок выданного кредита
Место расположения отделения банка	Квалификация персонала
Акции и специальные предложения	Акции и специальные предложения
Разнообразные кредитные программы	Кредитные программы
Проценты по выданному кредиту, сумма переплаты по кредиту	Сервис
Сервис	Льготные условия
Сумма штрафов за просроченную задолженность	Кредитная история заемщика

На основе приведенной таблицы можно сделать вывод, что банк стремится к максимизации доходов, а типография к минимизации расходов.

Следующим шагом в построении когнитивной карты является установление связи между факторами и определение характера зависимости. Характер зависимости: 0,9 – сильная зависимость; 0,6 – умеренная; 0,3 – слабая. Данный шаг представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Связь между факторами и определение характера зависимости

Связка факторов	Характер зависимости
Сумма кредита - льготные условия	Прямая (- 0,9)
Сумма кредита - доход банка	Прямая(+0,9)
Полный пакет документов - доход банка	Прямая(+0,6)
Сумма кредита - срок выдачи кредита	Прямая(+0,9)
Качество обслуживания клиента - сервис	Прямая(+0,9)
Качество обслуживания клиента - доход банка	Прямая(+0,9)
Квалификация персонала - качество обслуживания клиента	Прямая(+0,6)
Срок выдачи кредита - доход банка	Прямая(+0,9)
Сервис - доход банка	Прямая(+0,6)
Условия оплаты - доход банка	Прямая (+0,6)
Место расположения банка - доход банка	Прямая(+0,6)
Платежеспособность заемщика – доход банка	Прямая (+0,9)
Проценты по выданному кредиту - срок выдачи кредита	Обратная (+0,9)
Сумма выданного кредита акции и специальные предложения	Прямая(+0,9)
Расходы клиента - сумма выданного кредита	Прямая(+0,9)
Расходы клиента - срок выдачи кредита	Прямая(+0,9)
Расходы клиента - льготные условия	Прямая(+0,9)
Расходы клиента - доход	Прямая(+0,9)
Проценты по выданному кредиту - расходы клиента	Прямая(- 0,9)

Расходы клиентов - сумма штрафов за просроченную задолженность	Прямая(- 0,9)

Следующим шагом стало непосредственное построение когнитивной карты (рис.1), которое основывается на следующем приеме. Выделяются два поля активной деятельности участников ситуации: поле банка с факторами, оказывающими влияние на доход банка, и поле типографии с факторами, оказывающими влияние на расходы типографии.

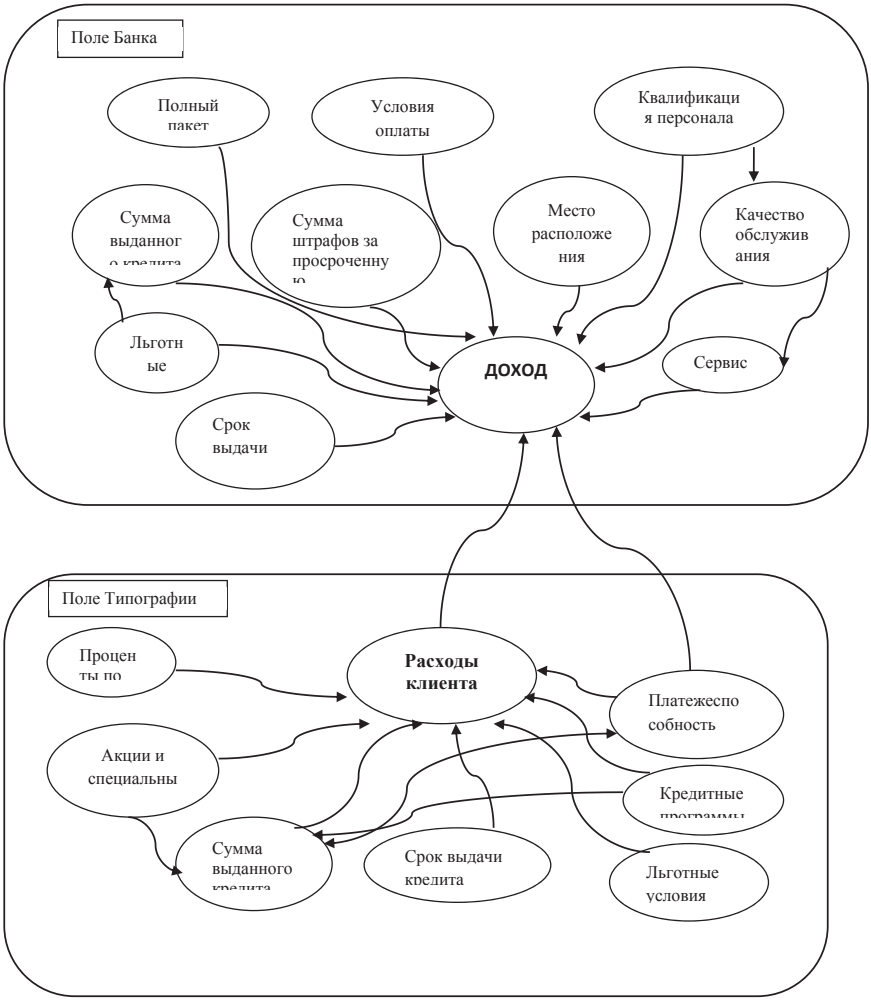

Рисунок 1. Когнитивная карта банк – типография.

С помощь когнитивной карты была наглядно представлена зависимость между заемщиком (типографией) и банком. Мы определили, какие факторы способствуют

максимизации дохода банка – это сумма кредита, которую берет типография, срок выдачи, платежеспособность, условия оплаты. Также по расходам типографии видно, что на выгодное получение кредита могут повлиять льготы, кредитные программы, акции и специальные предложения, низкий процент, срок выдачи кредита. Более того, по представленной карте можно проследить цепочку зависимостей всех перечисленных показателей и оптимизировать расходы клиента.

Таким образом, мы определили, что границы деловой среды подвижны, изменение одного фактора влияет на изменение другого. Необходимо подстраиваться под ситуацию для достижения своей цели. И в завершении хотелось бы указать на дальнейшие возможности использования представленной модели, а именно выстраивание возможных эмпатических стратегий на основе так называемой интерпретативной карты. Такой инструментарий дает менеджерам дополнительный эффективный инструмент для системного принятия решений в процессе взаимодействия субъектов деловой среды.

Список использованной литературы

1.Поспелов Д.А. Ситуационное управление: теория и практика. М.: Наука, 1986. 286 с.

2.Фрейдина Е.В., Корох А.А. Развитие методологии рефлексивного управления и инструментария когнитивной функции // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. 2011. № 2. С. 27–52.

3. Фрейдина Е.В., Ботвинник А.А., Корох А.А. Интерпретирующая функция рефлексивного управления как развитие системного принятия решений в бизнесе // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. 2013. № 4. С. 332–343

4.Минцберг Г. Требуются управленцы, а не выпускники MBA. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / пер. с англ. М.: Олимп - Бизнес, 2008. 544 с.

© В.К. Гладун, Т.Е. Башпакова, 2016

УДК 005

А.В. Глухова
Студентка 2 курса магистратуры, кафедра проектного менеджмента
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Г. Москва, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Современная экономическая мысль насчитывает множество применений категории человеческого капитала, которой уже не раз удалось продемонстрировать и доказать эффективность и необходимость вложений в человека.

Под человеческим капиталом принято понимать общность всех производственных качеств сотрудника. Классический вид определения человеческого капитала дает

известный ученый Г. Беккер. Он считает, что под человеческим капиталом следует понимать наличие запаса знаний, навыков и мотиваций, которые имеются у человека.

В настоящее человеческий капитал является относительно новым подходом к восприятию человека в экономике и ресурсом, представляющим особую ценность. Опираясь на слова А.П. Колядина, человеческий капитал – это "наиболее ценный ресурс современного общества, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Освоенная человеком информация (знания) превращается в важнейший ресурс развития производства, а инвестиции в человеческий капитал становятся приоритетным фактором экономического роста". [5] Другие специалисты в свою очередь тоже признают, значение человеческого капитала как фактора успешного экономического роста экономики страны, поэтому инвестиции в человеческий капитал имеют большое значение для повышения конкурентоспособности и развития любого государства.

Однако, разногласия по поводу компонентов человеческого капитала существует до сих пор. Большое количество ученых, уделивших время исследованию данной категории, чаще относят компоненты, приведенные на рисунке 1:

Рис.1. Элементы человеческого капитала

Исходя из рисунка видно, что по мере увеличения опыта от трудовой деятельности, обучения, качества здравоохранения человеческий капитал растет. Однако, тенденция к обесцениванию человеческого капитала так же имеет место в случае, если его мало используют. Поэтому, существует необходимость в его постоянные диагностики.

Необходимо констатировать тот факт, что в России человеческий капитал используется недостаточно эффективно. Это вызвано в том числе переходом к рыночной экономике. Производительность упала, сменить профессию были вынуждены около 40 % . И на сегодняшний день количественные и качественные показатели человеческого капитала недостаточны.

Согласно опросу, опросу «Superjob» около 43 % россиян остается около 3 часов свободного времени после трудового дня, что негативно отражается на качестве и объеме работы и уровне мотивации.

К числу проблем также можно отнести ситуацию с рабочими местами, которые не отвечают целому ряду требований и др. проблемы. Таким образом, важно сфокусировать

внимание на повышение эффективности человеческого капитала, создать систему реализации творческого и профессионального потенциал сотрудников.

Возможно сформулировать ряд мер, основываясь на накопленном пуле знаний о человеческом капитале, способствующие повышению эффективности от использования человеческого капитала. Во - первых, важно сконцентрировать внимание на таких факторах как демография, культурно - образовательные и социально - экономические. Приоритетными направлениями следует выделить обеспечение высокого уровня жизни для населения страны. Достичь сбалансированности бюджета за счет доходной части, усилить гарантии и рациональности в использовании госбюджет для здравоохранения и образования, социальной сферы, разработать целевые программы.

Следует также обратить внимание на такой аспект как мотивация персонала, причем использование разнообразных подходов и форма мотивации. Именно данный инструмент способен обеспечить повышение высокое качество труда, а, следовательно, и повышение эффективности использования человеческого капитал в экономике страны.

Эффективность системы мотивации и ее воздействие на человека определяется различными факторами, где важную роль играет правильно подобранная форма мотивации и метода. Из методов мотивации можно выделить методы использующие моральное поощрение, финансовое стимулирование, а также использование индивидуальных подходов.

Моральное поощрение может проявляться в совершенно различном виде: поощрение и признание от коллектива, переход на новую должность, различные профессиональные тренинги и тренинги личностного роста, располагающая обстановка в коллективе и т.д. Напрямую все перечисленное не сказывается на финансовом положении работников, тем не менее способствует повышению качество, выполняемой им работы. Эти инструменты так же и с точки зрения компании, так как не требуют больших затрат, а эффект от них остается положительным, они достаточно универсальны и доступны.

К финансовым методам стимулирования работников можно отнести материальное стимулирование, которое подразумевает выплату различных премий и льготы, дополнительно оплачиваемы отпуска и больничные, льготы для членов семьи, компенсации питания, проезда и т.д. Однако, данная форма по сравнению с первой более затратна и порой, служит основой для недобросовестного использования.

Последний метод носит индивидуальный характер применения по отношению к работнику. Здесь за основу берутся личностные особенности, предпочтения и привычки человека. Это достаточно эффективный метод, но в виду своей неуниверсальности требует дополнительного времени и затрат.

На основании имеющегося опыта и знаний в изучаемой категории, представляется возможным разработать ряд мер, направленных на повышение эффективности использования человеческого капитала. Ниже приведены возможные направления для совершенствования:

- Организация системы внутрикорпоративного обучения сотрудников компании.
- Разработать мероприятия, способствующие повышению конкурентоспособности на рынке труда, в т.ч. и на международных рынках.
- Разработать эффективную политику в социальной сфере, направленную на создание рабочих мест и повышение потенциала граждан.

- Необходимо создать условия, которые будут способствовать повышению миграции внутри страны, развить жилищно - коммунальный фонд, разработать условия для беспрепятственного осуществления предпринимательской деятельности, в том числе условия кредитования, осведомлённость населения о различных льготах и программах.

Иными словами, для России характерно наличие ряда проблем, которые негативно сказываются на человеческом капитале, тем не менее существуют и условия, которые могли бы способствовать его росту и повышению эффективности. Именно поэтому, государство должно сконцентрировать свое внимание на решениях этих проблем, требуется активное государственное регулирование перечисленных выше вопросов.

Человеческий капитал, на сегодняшний день, является интенсивным фактором развития не только экономики, но и всей социально - политической системы и, в первую очередь, общества, семьи, самого человека, знаний, трудовых ресурсов, науки, образования. Именно человеческий капитал определяет и обеспечивает эффективное функционирование и уровень их развития, безопасности и улучшения качества жизни. Исходя из вышесказанного, активное вмешательство государства и принятие с его стороны мер, направленных на развитие и повышение эффективности использования и формирования человеческого капитала.

Список использованной литературы

1. Абчук В.Ф. Управление персоналом и человеческий капитал современной России, СПб: Кн. дом, 2011
2. Быченко Ю.Г. Накопление человеческого капитала в экономике, основанной на занятиях**,** Саратов: СГСЭУ, 2007
3. Генкин Б.М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика), Москва: Норма: ИНФРА - М, 2011
4. Гузакова О.Л., Фурсик С.Н., Андронович С.А., Жилина Е.А. Качество челвеческого капитала как фактора экономического роста, Вологда: ВГПУ, 2011
5. Салиханов А.В. Человеческий капитал и образование: цели, средства и реальность, Калининград: Изд - во БИЭФ, 2011

© А.В. Глухова, 2016

УДК 338.2

А.А. Голуб
студент
Новокузнецкий (институт) филиал КемГУ
г. Новокузнецк, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РФ

Проблема экономического роста является одной из важнейших в современной мировой экономике. Россия в настоящее время находится в состоянии значительной экономической стагнации. Об этом свидетельствуют такие факторы, как падение цен на нефть, слабый

внутренний рынок, наличие и последствия экономических санкций - все это способствовало усилению экономического спада в российской экономике. Однако, не смотря на это, в России ожидаются положительные темпы роста уже в 2017 году. В настоящее время Россия сталкивается с различными внешними и внутренними экономическими проблемами. Экономические санкции привели к изоляции государства на международных рынках, ужесточив последствия падения цен на нефть. Экономика РФ стала сильно зависима от экспорта таких ресурсов как нефть и газ. Падающие цены на нефть и газ из - за избытка предложения на рынке привели к значительным потерям бюджетного дохода страны. В виду прогнозов о том, что в ближайшей перспективе цены на сырьевые товары останутся на низком уровне, то сложившаяся ситуация это нечто большее, чем просто временные трудности. Значительной проблемой является снижение объемов частных инвестиций в экономику.

Иностранные инвестиции играют особую роль в процессе экономического развития, обеспечивая доступ к финансовых ресурсам, современным технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам. А также напрямую способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни российских граждан. Объемы иностранных инвестиций в России вот уже несколько лет находятся на низком уровне, более того, доля прямых иностранных инвестиции снижается. Создание благоприятных условий для привлечения средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в Российской Федерации [6, с. 345 - 347]. Чтобы добиться активных иностранных вложений в экономику, России требуется эффективная реализация экономических и административных реформ, борьба с коррупцией, совершенствование законодательства и правоприменительной практики. Улучшение имиджа России за рубежом, позволят ей встать на путь устойчивого экономического роста и занять достойное место на мировом рынке.

Изменение валютного курса оказывает значительное влияние на экономику страны в целом. Положительная динамика изменения ВВП является основанием для укрепления национальной валюты и играет немаловажную роль при привлечении зарубежных инвестиций. Как правило, курс валюты и изменение значения ВВП имеют прямую зависимость. Рост ВВП приводит к укреплению национальной валюты (росту ее курса), а снижение ВВП приводит к ослаблению национальной валюты (падению ее курса) [5, с. 343 - 345].

Структурные проблемы российской экономики, в частности связанные с наличием неконкурентоспособных отраслей и неконкурентных рынков, являются еще одним важным фактором замедления экономического роста [4, с. 86 - 87]. Слабый внутренний спрос также отразился на снижении инвестиционной активности и потребления. Темпы роста потребления, являвшиеся основной движущей силы экономического роста в прошлом, серьезно замедлились по сравнению с прошлыми годами.

Неопределенность российской политики вызывает наибольшие вопросы в отношении краткосрочного экономического роста. Девальвация рубля способствовала росту инфляции и снижению фактических доходов населения. По оценкам, в 2015 году число россиян, живущих за чертой бедности, составило около 20 млн человек. Введение Россией ответных

санкций привело к повышению цен на товары более быстрыми темпами, в результате чего ускорилось снижение потребительского спроса.

Помимо экономических проблем в РФ существуют серьезная проблема, связанная с демографическим спадом. За последнее десятилетие был зафиксирован минимальный рост численности населения страны. До сих пор сокращение численности населения компенсировалось рабочими мигрантами, которые приезжали в Россию в поисках работы.

Помимо очевидных проблем экономического роста, наблюдаются отдельные положительные моменты относительно ближайшего экономического будущего нашей страны. Во - первых, осуществился рост производства в промышленной сфере на 0,3 % . Во - вторых, ожидается, по итогам текущего года, значительное снижение инфляции, около 6 % . В прогнозе на 2017 г. ожидается уровень инфляции около 4 % . В третьих, совершился весомый экономический сдвиг в развитии сельского хозяйства. По итогам 2015 г. сельское хозяйство стало лидирующим сектором по темпам прироста объемов производства – показатель вырос на 3,5 % . Приняв госпрограмму и создав гибкую систему поддержки сельхозпроизводителей, на сегодняшний день АПК является успешной отраслью, которая завоевывает хорошие позиции на внутреннем рынке. В области экспорта вооружения сохраняются достаточно серьёзные позиции: в 2015 г. на 14,5 млрд долл. было реализовано на внешнем рынке, а сельхозпродукции – на 16,2 млрд. долл. В четвертых, в России продолжает развиваться такая отрасль как IT - индустрия. Она все больше набирает масштаб продуктивности. Правительство уверено, что в ближайшее десятилетие IT - индустрия станет одной из ключевых экспортных отраслей России. Все эти факторы дают надежду на то, что в скором времени Россия сможет выйти на положительные темпы экономического роста.

Список использованной литературы:

1. Перспективы развития сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Режим доступа:http: // agrovesti.net / novosti _ apk / perspektivi _ razvitiya _ selskogo _ chozyaystva _ v _ rossii _ v _ 2016–2018 _ godi.html

2. Рост производства в промышленности [Электронный ресурс] / Режим доступа:http: // www.rbc.ru / economics / 01 / 12 / 2016 / 583fdf7d9a7947a48d25ec18

3. Состояние российской экономики в 2016 году [Электронный ресурс] / Режим доступа: http: // obzor.press / press / 22019 - sostoyanie - rossijskoj - ekonomiki - v - 2016 - godu

4. Яркова Т.А. О проблемах экономического роста в РФ [Текст] / Т.А. Яркова, К.О. Прокина / Экономика и социум: Современные модели развития общества в аспекте глобализации: Материалы IV международной научно - практической конференции. 2014. С. 86 - 87.

5. Яркова Т.А. Причины падения курса рубля и влияние на экономику России [Текст] / Т.А. Яркова, Е.О. Гришина // Экономика и социум. 2015. №2 - 5 (15). С. 343 - 345.

6. Яркова Т.А. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику [Текст] / Т.А. Яркова, А.А. Федотова // Экономика и социум. 2015. №2 - 5 (15). С. 345 - 347.

© А.А. Голуб, 2016

УДК 338.242

Д.А. Гончарова
Магистрант, СГУПС
г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ ОАО «ЭКСПРЕСС – ПРИГОРОД» НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Пригородные железнодорожные перевозки занимают особое место на транспортном рынке и имеют высокое социально - экономическое значение в жизни общества, так как они организовывают транспортную подвижность населения. Ежегодно в пригородном сообщении в РФ перевозится около 1,2 млрд. пассажиров.

Пригородные железнодорожные перевозки играют немаловажную роль в экономике страны, способствуя развитию рынка труда и активной застройке отдаленных районов, а также развивают зоны экономической эффективности.

ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») осуществляет пригородные перевозки в 73 субъектах Российской Федерации. Железнодорожные перевозки пассажиров в пригородном сообщении отличаются внутрисетевой и территориальной неоднородностью по всем показателям: протяженности маршрута, графику движения, используемому подвижному составу, населенности вагонов, тарифной политике, количеству и структуре льготных категорий пассажиров [3].

Основные преимущества железной дороги перед другими видами транспорта – экономия времени, безопасность перевозок, возможность добраться без пробок, единственный способ доехать до места назначения, так как отсутствуют надлежащие автомобильные дороги, возможность уехать при любых погодных условиях, удобное расписание, частота прибытия и отправления электричек. Возможность сэкономить время на дорогу ценят жители регионов, где затруднено движение других видов транспорта.

Среди имеющихся проблем развития пригородных пассажирских компаний можно выделить, во - первых, низкую доходность, которая зависит от недостаточного спроса потребителей на транспортные услуги, во - вторых, недостаток финансирования со стороны заказчиков данной услуги. Также одной из основных проблем развития является наличие межотраслевой конкуренции на транспортном рынке.

Анализ транспортного рынка региона (на примере Новосибирской области) показал, что на рынке внутригородских перевозок общественным транспортом, пригородный железнодорожный транспорт занимает низкую долю. Серьезным конкурентом для пригородных железнодорожных компаний в сегменте пригородных маршрутов является автомобильный транспорт.

Для выявления конкурентных преимуществ пригородных железнодорожных перевозчиков был выполнен SWOT – анализ, который показал, что высокая степень безопасности перевозок, ритмичность перевозок, экологичность - факторы сильной стороны, которые нужно укреплять и развивать. Как сильную сторону следует учитывать также существенный административный ресурс - решение задач при помощи холдинга ОАО «РЖД» и правительства РФ является. Изучая технологии пригородного комплекса, отзывы пассажиров, можно увидеть пустоты которые нужно заполнять при помощи новых возможностей таких как использование технологий, применяемых за рубежом. Слабой стороной является невысокая скорость, которую трудно повысить, так как по всем направлениям идет достаточна высокая плотность остановочных пунктов. Сокращение остановок может повысить скорость, но при этом теряется определенный пассажиропоток с

промежуточных станций. Кроме того, тарифная политика должна учитывать обеспечение конкурентоспособности с автомобильным транспортом.

Проведенный анализ выделяет первоочередные задачи, стоящие перед пригородным комплексом. Как уже говорилось выше, необходимо обновлять парк вагонов, привлекать инвесторов и устанавливать связи с администрациями округов и регионов в вопросе тарифного регулирования и возмещения выпадающих доходов. С другой стороны, повышение качества предоставляемых услуг зависит от самих компаний операторов, а значит от квалификации и заинтересованности работников компании, применяемых технологий и эффективности использования ресурсов. Следовательно, необходимо уделять особое внимание поддержанию конкурентной оплаты труда сотрудников, разработать эффективный механизм мотивации персонала.

Решить некоторые из перечисленных задач по нашему мнению позволит реализация Концепции развития пригородных пассажирских перевозок железнодорожным транспортом [4]. Принятие данного документа направлено на:

- повышение качества услуг пригородного пассажирского сообщения;
- обеспечение необходимого уровня доступности пригородных перевозок для населения страны при заданных параметрах качества и безопасности;
- повышение экономической эффективности отрасли и оптимизация потребности в государственной финансовой поддержке;
- привлечение в отрасль долгосрочных инвестиций, осуществляемых за счет средств внебюджетных источников.
- создание устойчивых механизмов межрегионального взаимодействия;

Список использованной литературы:

1 Терёшина Н.П. и др. Экономика железнодорожного транспорта. Москва.: Издательство «Маршрут», 2006 – 801 с.

2 Тунков В.А. «Пригородные пассажирские перевозки». Россия Транспорт ОАО «РЖД. – статья, 2014 г., - №9. –с.5.

3 Годовой отчет ОАО «Экспресс - Пригород» 2012 - 2014гг..

4 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 мая 2014 г. № 857 - р

© Гончарова Д.А.

УДК 339.9

Горовикова П.М.
студентка 2 курса факультета ВШМБ
Лашко С.И.
профессор кафедры международного бизнеса
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В современном мире одной из самых актуальных проблем является проблема глобализации. Формирование глобальной экономики порождает взаимозависимость

экономик отдельных государств: успех или кризис стран ощутимо складываются по всему миру.

Глобализация – давно не новый термин. Его впервые использовал профессор маркетинга Гарвардской школы бизнеса Теодор Левит в 1983 году, в своей статье Harward Business Review. В широком смысле слова, глобализация – это процесс интеграции государств и народов – политически, экономически и культурно. Глобализация в своем смысле мало чем отличается от интернационализации. Однако, глобализация, это больше поэтапный процесс, который на протяжении столетий сделал людей и народы ближе друг к другу, процесс того, как технологические инновации стирают барьеры времени и расстояния. Этот процесс объединяет людей разных стран и культур в крупных сетях. Глобализация способствует сближению и гармонизации.

Но, несмотря на все это глобализация также имеет свою темную сторону. Она производит экономические и социальные изменения и вызывает тревогу общественности по поводу безопасности работы, распределения экономических выгод, и влияние финансовой изменчивости на семьи, общины и целые народы. Многих так же беспокоит растущая концентрация экономической власти, вред окружающей среде, опасность для здоровья и безопасности населения, распад культур коренных народов, потеря суверенитета, подотчетность и прозрачность в правительстве. Эти проблемы волнуют мировых дипломатов и политиков на протяжении всего XX века.

Как и все человеческие начинания, процессы глобализации в значительной степени зависит от ценностей и мотивации людей, вовлеченных в процесс. Теоретически глобализация должна приносить пользу всем людям, потому что она может производить большую, общую, экономическую ценность. Достижение справедливого распределения добавленной стоимости, потребует от людей, которые доминируют на рынке, воплощать добродетель принося себя в жертву, чтобы служить высшей цели – благу всех. Однако, наследие колониализма, который вызывает затяжное высокомерие среди держав «Большой восьмерки» и создает подозрение развивающихся стран, означает, что многие люди глобализации боялись и сопротивлялись как отрицательной. Корпоративная культура рассматривается как ущемление местного населения и местной экономики.

В настоящее время существует огромное количество работ, посвященных вопросам глобализации и ее последствиям. Во многих случаях авторы ограничиваются самой обшей констатацией очевидных реалий и, соответственно, поверхностным описанием последних, не уделяя внимания на причинно - следственных связи.

Глобальный характер глобализации визуализируется в том, то он касается и экономической сферы, и культурной, а также политики, искусства, социальной области [1].

Политическая глобализация заключается в ослаблении национальных государств и способствует сокращению их суверенитета. Государства трансформируются в постсовременные.

Первой причиной, почему это происходит, является стремление большинства государств передать всё больше полномочий влиятельным международным организация, таким как ООН, Всемирная Торговая Организация, Европейский Союз, НАТО, МВФ и Мировой Банк. Второй причиной является то, что за счет сокращения государственного вмешательства в экономику и снижения налогов возрастает политическое влияние предприятий. Так же легкая миграция людей и свободное перемещение капиталов за границу, уменьшается власть государств по отношению к своим же гражданам.

Экономической глобализацией является растущая экономическая взаимозависимость национальных экономик по всему миру через быстрый рост трансграничного перемещения товаров, услуг, технологий и капитала. В то время как глобализация бизнеса сосредоточена

вокруг уменьшения международных правил торговли, а также тарифов, налогов и других препятствий, подавляющей мировой торговли. Экономическая глобализация представляет собой процесс усиления экономической интеграции между странами, что приводит к появлению единого мирового рынка. Экономическая глобализация включает в себя глобализацию производства, рынка, конкуренции, технологий, корпораций и отраслей промышленности. Современные тенденции глобализации могут в значительной степени объяснятся развитой экономикой интеграции.

Культурная глобализация характеризуется передачей идей, смыслов и ценностей народов по всему миру таким образом, чтобы расширить и активизировать общественные отношения. Этот процесс характеризуется потреблением различных культур, которые были «рассеяны» Интернетом и стали в общем доступе для жителей всего мира. Циркуляция культур позволяет людям принимать участие в расширенных общественных отношениях, которые пересекают национальные и региональные границы. Создание и расширение таких общественных отношений наблюдается не только на материальном уровне. Культурная глобализация предполагает формирование общих норм и знаний, с которыми люди связывают свои индивидуальные и коллективные ценности культурной самобытности. Она приносит все большую взаимозависимость между группами населения и разными культурами.

Что же может служить источниками глобализации? Во - первых, мировая торговля, которая сейчас становится все свободнее и проще из - за либеральных мер. Благодаря предпринятым мерам, понизились тарифы на торговлю товарами и услугами из - за рубежа. Во - вторых, научно - технический прогресс, а в большей степени развитие Интернета, с помощью которого расстояние между государствами стирается. Сегодня мы можем узнавать любые новости из любой точки планеты и смотреть разные материалы по произошедшему в режиме реального времени. В - третьих, объединение культур и традиций. Средства массовой информации становятся глобальными, а английский превратился в международный язык. В - четвертых, транснационализация, представляющая собой обмен между странами тех благ, которые в одном государстве есть в изобилии, а в другом отсутствуют. Транснациональные компании захватывают финансовый и информационный рынок, тем самым, превращая экономику в глобальную.

Анализируя все вышесказанное, можно выделить следующие плюсы и минусы глобализации. К первым отнесем:

1. Глобализация порождает международную конкуренцию, что стимулирует повышение уровня производимой продукции.

2. Международная торговля выгодна всем субъектам рыночных отношений.

3. Внедрение современных технологий провоцирует повышение производительности.

4. Развивающиеся страны, могут догнать передовые государства. Глобализация дает, странам, находящимся на стадии развития, фору улучшить свое экономическое положение и твердо укрепится на мировой арене.

В тоже время среди минусов глобализации выделим:

1. Глобализация значительно влияет на экосистему мира. Конфликты по поводу использования природных ресурсов, становятся все неизбежнее.

2. Глобализация ведет к утрате национальных ценностей.

3. Глобализация порождает единоличных правителей. Слишком много власти концентрируется в одних руках, что приводит к тотальной коррумпированности.

4. В условиях неолиберальной модели глобализации, когда выгодами глобализации пользуются в основном развитые страны, происходит рост социально - экономического неравенства в развивающихся странах [2].

Регулярно в мире рассчитывается индекс уровня глобализации (KOF Index of Globalization), составляемый швейцарским экономическим институтом, отражающий масштаб интеграции страны в мировое пространство. По мнению авторов рейтинга, глобализация процесс, стирающий национальные границы между странами и интегрирующий национальные экономики, культуру стран, технологии. Оценка проводится по 24 показателям, которые объединены в 3 группы. Так, согласно рейтингу 2016 г. на 1 месте – Нидерланды (индекс 91,70) , 2 - е место Ирландия (91,64) и на 3 - м – Бельгия (90,5) [3]. Россия находится на 45 месте с индексом 69,40. Как показывают результаты, глобализация действительно способствует росту. Мнения различных экономистов сходятся: глобализация стимулирует экономический рост, способствует обеспечению гендерного равенства и улучшению прав человека.

Подводя итог, можно сказать, что глобализация – очень серьезный процесс, влияющий на мировую экономику и жизнь всех стран мира без исключения. Она объединяет весь мир со всеми вытекающими из этого недостатками и достоинствами. Конкуренция является главным двигателем глобализации на мировом рынке. Она окутывает все сферы жизни и производства, оставляя на мировом рынке только самых конкурентноспособных производителей. И главный минус глобализации заключается в том, что страны находящиеся на грани бедности, продают свои ресурсы все больше и больше, превращаясь тем самым в абсолютно отсталые.

Список использованной литературы:

1. Горецкая Е.О., Сапрыкина В.Ю., Миселимян Т.Л. Построение индекса уровня глобализации мировой экономики // Сфера услуг: инновации и качество. – 2011. – №1. – С.30.

2. Сапрыкина В.Ю. Глобализация мировой экономики и социально экономическое неравенство // Российское предпринимательство. – 2011. – Т.8. – №1. – С. 10 - 16.

3. КОФ - Индекс глобализации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // globalization.kof.ethz.ch /

© П.М. Горовикова, С.И. Лашко, 2016

УДК336.77

А.А. Гужин, кандидат экономических наук, доцент
филиал РГСУ в г.Павловский Посад РФ
А.В. Некрасов, магистр
филиал РГСУ в г.Павловский Посад РФ

КРЕДИТОВАНИЕ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Средний бизнес - это сегмент предпринимательства, который оказывает существенное влияние на развитие национальных рынков в мире, связывает между собой крупный бизнес в Российской Федерации, малые предприятия и потребителя. Средний бизнес характеризуется такими особенностями как высокая доля в экономике, лидерство в инновациях, сосредоточение на внутренних рынках, гибкость и, вместе с тем, масштабность, ограничение по численности и выручке, государственная поддержка. Средний бизнес является опорой экономики любой развитой страны, так как создает

рабочие места, выпускает новые виды товаров и создает предпосылки для развития здоровой конкуренции [4, с. 73].

Словосочетание «средний бизнес» заимствовано из английского языка и является точным переводом middle business. Обычно этим термином обозначаются компании со штатом сотрудников от 101 до 250 человек и выручкой от сотни миллионов до миллиарда рублей. В России отказались от четкого определения понятию «средний бизнес», то есть не выделяют его, как самостоятельную единицу экономических отношений. В основном понятие среднего бизнеса идет «рука об руку» с понятиями малый и крупный бизнес в Российской Федерации и остается на заднем плане, как «нагрузка» к предприятиям этих категорий.

Средний бизнес принято объединять с малым. Аббревиатура МСП и Mediumbusiness обозначают малый и средний бизнес вместе.

Компании среднего бизнеса – это компании, которые имеют уже более существенный годовой доход, количество сотрудников исчисляется сотнями и имеются более обширные и разнообразные ресурсы для деятельности.

К этой форме бизнеса относятся уже не просто частные магазины и агентства, а целые сети предприятий, которые работают на большую аудиторию и охватывают целые города и даже области. Например, сеть магазинов по региону или транспортное предприятие, организовывающее свою работу в пределах одной области – это средний бизнес.

К фирмам среднего ранга относят:

- торговые компании;
- строительные организации;
- производители товаров народного потребления;
- салоны сотовой связи;
- частные медицинские центры;
- бизнес в сфере IT - технологий (электронные платежные терминалы, интернет - реклама, поисковики и т.д.) [1].

Клиент, собирающийся оформить денежную ссуду на развитие своего бизнеса, должен подтвердить платежеспособность и стабильность своего предприятия. Список требований, предъявляемых к потенциальному заемщику, подавшему заявку, может различаться в зависимости от организации, но большинство банков обращает внимание на следующие данные:

- стаж предпринимательской деятельности (должен составлять не менее года к моменту обращения);
- уровень доходов предприятия в течение последнего года;
- наличие ликвидного обеспечения кредита;
- кредитную историю организации и ее собственников;
- регистрацию и расположение предприятия в регионе присутствия банка.

Если потенциальный заемщик соответствует общим параметрам, кредитный комитет принимает окончательное решение по поданной заявке на основании анализа финансово - хозяйственной деятельности организации. В процессе этого анализа, заемщик должен предъявить комиссии все необходимые данные: кем и когда создано предприятие, чем оно владеет, насколько успешно осуществляет свою деятельность, каким образом организует работу с поставщиками и клиентами и т. д. От полноты и достоверности представленной

информации зависит не только решение банка, но и условия предоставления ссуды. Если из - за занятости клиенту, он может обратиться к кредитному брокеру [2].

Если в малом бизнесе большое значение играет персонал, то в среднем бизнесе уже на первый план выдвигается качество продукции (услуг) и их эффективный сбыт. В среднем бизнесе появляется более менее регулярный и продуманный менеджмент, организовать который довольно таки просто (по сравнению с большим бизнесом).

Благодаря своему небольшому размеру предприятиям среднего бизнеса не составляет труда оставаться гибкими и подстраиваться под меняющиеся условия рынка. Средний бизнес выполняет роль основы общественного бытия. Он занимает промежуточное положение между крупным корпоративным бизнесом, над которым так или иначе осуществляет контроль государство, в силу его стратегического влияния на экономику и малым бизнесом, который несет на себе, как правило функции обслуживания. В целом, в сфере среднего бизнеса сегодня задействовано подавляющее количество работоспособного населения, а, следовательно, именно они определяют количество социальное благосостояние общества [3].

Также он выступает, как главный резерв экономического роста страны. Он способствует ускорению экономического роста государства, проведению диверсификации, внедрению инноваций, положительной динамике роста экономических показателей, развитию конкуренции и структурной перестройки экономики, позволяет создавать дополнительные рабочие места, тем самым нейтрализуя последствия мирового финансового кризиса. Это обусловлено тем, что средние предпринимательские структуры более устойчивы к изменениям внешней среды за счет быстрой адаптации к современным рыночным условиям. После кризиса практически во всех странах сектор МСБ остро нуждался в пополнении оборотных средств. Однако после 2010 года ситуация начала постепенно выравниваться. 9 стран из приведенного списка зафиксировали в 2010г. увеличение доли долгосрочного финансирования. Это во многом обусловлено поддержкой, которую сектор МСБ получал со стороны национальных правительств. Ниже приведен список базовых мер, которые применяли правительства рассматриваемых стран в указанный период.

Меры государственной поддержки сектора МСБ	Страна
Увеличение объемов поддержки в виде гарантий по кредитам МСБ; Проведение политики сглаживания отраслевых циклов (предоставление counter-cyclical loans)	Канада, Чили, Дания, Финляндия, Венгрия, Италия, Корея, Нидерланды, Словакия, Словения, Испания, Швейцария, Таиланд, Великобритания, США, Испания
Предоставление особых условий по гарантиям для стартапов	Канада, Дания, Нидерланды
Увеличение государственных гарантий по экспортным операциям	Канада, Дания, Финляндия, Нидерланды, Новая Зеландия, Швеция, Швейцария, Испания, Великобритания
Государственное софинансирование (в том числе и через пенсионные фонды)	Швейцария, Ирландия, Дания
Увеличение доли прямого финансирования МСБ	Канада, Чили, Венгрия, Корея, Сербия, Словения, Испания
Субсидирование процентных ставок	Венгрия, Португалия, Россия, Испания, Турция, Великобритания
Налоговые льготы, отсрочка платежей	Франция, Ирландия, Италия, Новая Зеландия, Испания, Великобритания, Россия (налоговые льготы для микрпредприятий)
Специализированные на кредитовании МСБ банки; отрицательная учетная ставка	Ирландия, Дания
Фондирование Центральным банком кредитных организаций	Великобритания

Рисунок 1. Государственная политика в мире для поддержки среднего бизнеса в сфере доступности финансирования

Наиболее популярной мерой государственной поддержки малого и среднего предпринимательства практически во всех странах является предоставление государственных гарантий по кредитам МСБ.

На российском рынке кредитования малых и средних предприятий банковские структуры играют крайне незначительную роль: для создания новых предприятий и для финансирования своего развития банковские кредиты привлекают порядка 10–16 % малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица. В современных условиях расширение доступа российских предприятий малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам приобретает особую актуальность, в связи с чем необходимо серьезное изучение зарубежного опыта активного участия коммерческих банков и специализированных институтов в кредитовании малых и средних предприятий и использование данного опыта в Российской Федерации [4, с. 76].

Список использованной литературы:

1. Средний бизнес. // http: // forexaw.com / TERMs / Economic _ terms _ and _ concepts / Business /

2. Основные требования к заемщику при кредитовании малого и среднего бизнеса. // http: // bbfin.ru / v _ pomoshh _ klientu / osnovnye - trebovaniya - k - zaemshhiku - pri - kreditovanii - malogo - i - srednego - biznesa /

3. Различия малого, среднего и крупного бизнеса. // http: // dengodel.com / management / 62 - razlichiya - malogo - srednego - i - krupnogo - biznesa.html

4. Ковалева Е.А. Учет специфики малого бизнеса в системе микрофинансирования // Вопросы экономики и права, № 1, 2011. - С. 72 - 80

© А.А.Гужин, А.В.Некрасов, 2016

УДК:336.719

Г.Н. Гужина, доктор экономических наук, профессор
Филиал РГСУ в г.Павловский Посад РФ
Е.Ю. Баранова, магистр
Филиал РГСУ в г.Павловский Посад РФ

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Коммерческие банки, образующие нижний ряд в двухзвенной банковской системе, являются основными финансово - кредитными единицами, многоцелевыми центрами, осуществляющими непосредственное обслуживание физических лиц.

Эффективная система банковских операций с широкой клиентурой может и должна способствовать мобилизации внутренних сбережений. Особое значение приобретает в этой связи гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики.

Эволюция стандартного набора банковских услуг такова, что постепенно под влиянием многих факторов (не только конкуренции, но и появления новых технологий и др.) на рынке происходит как рост их объема, так и расширение состава [1, с. 92].

По российскому законодательству к основным банковским операциям, связанным с оказанием услуг населению относят следующие:

- привлечение денежных средств физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- открытие и ведение счетов физических лиц;
- осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков - корреспондентов;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов;
- управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- покупка у физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с действующим законодательством;
- выдача банковских гарантий.

Кроме того, в соответствии с российским банковским законодательством коммерческие банки помимо перечисленных выше банковских операций вправе производить следующие сделки:

- выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования по исполнению обязательств от третьих лиц в денежной форме;
- оказание консультационных и информационных услуг;
- предоставление в аренду физическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- лизинговые операции.

Кредитная организация также вправе выполнять иные сделки, присущие ей как юридическому лицу в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все банковские операции и сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России и в иностранной валюте [3, с. 78].

Подробнее остановимся на основных банковских услугах.

а) Депозитные операции.

Среди банковских услуг, оказываемых населению, в первую очередь необходимо выделить депозитные операции. Депозитными называются операции банков по привлечению денежных средств физических лиц во вклады либо на определенные сроки, либо до востребования. На долю депозитных операций обычно приходится до 95 % пассивов коммерческих банков.

Сегодня в банковской практике широкое развитие в банковской практике получили депозитные сертификаты. Депозитный сертификат, согласно ст. 142, 143 ГК РФ, – это

ценная бумага, свидетельствующая о том, что в банк внесен срочный вклад с фиксированным сроком и ставкой процента. Существует две разновидности депозитных сертификатов – *непередаваемые*, которые хранятся у вкладчика и по наступлении срока предъявляются в банк, и *передаваемые*, которые свободно продаются на вторичном финансовом рынке.

Для физических лиц используются сберегательные сертификаты, выдаваемые как на определенный срок, так и до востребования.

Говоря о банковских депозитах необходимо затронуть вопрос о страховании банковских вкладов. В России существует система государственного страхования вкладов. Агентство по страхованию вкладов создано в январе 2004 года на основании Федерального закон а от 23 декабря 2003 года № 177 - ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации". В целях обеспечения функционирования системы страхования вкладов Агентство осуществляет выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая; ведет реестр банков - участников системы страхования вкладов; контролирует формирование фонда страхования вкладов, в том числе за счет взносов банков; управляет средствами фонда страхования вкладов [3, с. 105].

В развитых странах на практике в настоящее время четко проявилась общая тенденция к переводу денежных расчетов на систему безналичных платежей. Например, в США около 90 % всей стоимости сделок и товарно - денежного оборота охватывают расчеты без использования наличных денег.

Наибольшее распространение среди средств безналичного денежного расчета имеют денежные чеки, а в последнее время – электронные деньги и их разновидность – пластиковые карточки.

Чек – это денежный документ установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате его держателю указанной в чеке суммы. Основой чекового обращения служат депозитные вклады (отсюда и название – депозитные деньги). Таким образом, безналичные деньги на текущих счетах в банке с помощью чека легко превращаются в средство платежа.

Пластиковая карточка – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся карточкой лицу возможность безналичной оплаты товаров и / или услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах).

Кредитование физических лиц

Ссудные (кредитные) операции – это операции по предоставлению (выдаче) средств заемщику на началах срочности, возвратности и платности. Ссудные операции, связанные с покупкой (учетом) векселей либо принятием векселей в залог, представляют собой учетные (учетно - ссудные) операции.

Ссудные (кредитные) операции, как правило, приносят банкам основную часть их доходов. В макроэкономическом масштабе значение этих операций состоит в том, что посредством них банки превращают временно бездействующие денежные фонды в действующие, стимулируя процессы производства, обращения и потребления. Назначением потребительских ссуд является удовлетворение индивидуальных потребностей заемщиков.

Банковские кредиты, предоставляемые населению, носят название потребительского кредитования. Потребительский кредит – это ссуды, предоставляемые населению для удовлетворения их потребительских нужд [2, с. 131].

Очевидно, что такое толкование включает в себя как покупку товаров и услуг для текущего потребления, так и товаров длительного пользования и покупку недвижимости. Последний вид потребительского кредита принято выделять в отдельную отрасль в силу ее специфики. Данная отрасль носит название ипотечное кредитование.

Успех развития потребительского кредита в развитых странах во многом связан с функционированием на рынке специализированных информационных агентств: так называемых кредитных бюро и кредитно - сыскных бюро (Другое название кредитно - сыскных бюро – коллекторские агенства) [2, с. 98].

В декабре 2004 г. в РФ был принят Федеральный закон "О кредитных историях". С 1 марта 2006 г. банки обязаны передавать данные о своих заемщиках, выразивших добровольное письменное согласие, в бюро кредитных историй (БКИ).

Комиссионные банковские услуги

Комиссионные услуги – это такие операции, которые банк выполняет по поручению своих клиентов и взимает с них плату в виде комиссионных. Число этих операций постоянно растет, а на их осуществление банком не отвлекаются собственные или привлеченные средства. К числу основных комиссионных операций относятся:

- расчетно - кассовые операции;
- трастовые операции;
- операции с иностранной валютой;
- информационные услуги.

Расчетно - кассовые операции связаны с ведением счетов в рублях и иностранной валюте, осуществлением расчетов и платежей клиента.

Операции с драгоценными металлами

Банки имеют право осуществлять следующие операции и сделки с драгоценными металлами:

- Покупать и продавать драгоценные металлы как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии и поручения);
- Привлекать драгоценные металлы во вклады (до востребования и на определенный срок) от физических и юридических лиц;
- Размещать драгоценные металлы от своего имени и за свой счет на депозитные счета, открытые в других банках, и предоставлять займы в драгоценных металлах;
- Предоставлять и получать кредиты в рублях и иностранной валюте под залог драгоценных металлов;
- Оказывать услуги по хранению и перевозке драгоценных металлов при наличии сертифицированного хранилища.

Все денежные требования и обязательства, возникающие при совершении сделок с драгоценными металлами между резидентами РФ, должны быть выражены и оплачены в валюте РФ.

Банки РФ проводят операции с драгоценными металлами с открытием металлических счетов. Металлические счета открываются для физических и юридических лиц, включая банки.

Для хранения драгоценных металлов банки открывают металлические счета ответственного хранения.

Банк России осуществляет контроль за совершением операций с драгоценными металлами [1, с. 35].

Сбербанк России оказывает населению полный спектр банковских услуг, предлагая разнообразные банковские продукты.

Список использованной литературы

1. Банковское дело / Учебник под ред. Белоглазовой Г.Г., Кроливецкой Л.П. - СПб: Изд - во Питер, 2009. – 592 с.

2. И.О.Семибратова "Банковское дело" Москва, Академия, 2010. – 224 с.

3. М.Р. Каджаева "Банковские операции" Москва, Академия, 2009. – 400 с.

© Г.Н.Гужина, Е.Ю.Баранова, 2016

УДК 658.5.011

М.В. Гулидова

Студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ» С ПОМОЩЬЮ АУТСОРСИНГА

Хорошо известная всем фраза «Делай хорошо с самого начала» в современном мире, действительно, актуальна. Сегодня деятельность предприятий состоит из десятков производственных циклов, а у некоторых компаний их больше сотни. В условиях быстрого изменения внешней среды и жесткой конкуренции организациям становится сложнее выполнять все процессы качественно. Поэтому предприятие передает свои бизнес – процессы в аутсорсинг. Под аутсорсингом понимается передача непрофильных производственных циклов сторонней компании, специализирующейся в определенной области. Аутсорсинг – это современная практика, помогающая организации повысить эффективность деятельности и снизить издержки. Необходимо, чтобы на предприятии был внедрен процессный подход. Именно он позволит выбрать из всех процессов, тот, передача которого поможет улучшить эффективность деятельности предприятия. Передача непрофильных процессов сторонней компании проводится в несколько этапов:

Сначала руководство анализирует состояние организации на основе показателей финансовой деятельности и других нормативно – технических актов. Этот анализ подразумевает под собой решение вопроса о том, нужно ли передавать в аутсорсинг тот или иной бизнес – процесс. На этом же этапе полезным может оказаться и SWOT – анализ, который дает возможность проанализировать сильные и слабые стороны предприятия, а также сравнить их с возможностями и угрозами применения аутсорсинга в данной сфере.

Затем возникает необходимость в определении процессов для передачи сторонней организации. Предприятие решает вопрос о том, стоит ли развивать процесс внутри предприятия или передать его сторонней организации, сосредоточив все имеющиеся ресурсы на основной деятельности организации. В этом случае чаще всего используется матричный анализ. Матрица строится на основе пары показателей, характеризующих стратегические позиции. Самый распространенные показатели – это темп роста отрасли, конкурентоспособность, доля рынка и привлекательность отрасли.

Разработка проекта – этот этап, включающий в себя целеполагание, критерии оценки передачи процесса; определение вида и формы сотрудничества со сторонней компанией в рамках аутсорсинга.

Методики помогающие обосновать проект – это экономический анализ (если в результате расчета, стоимость услуг сторонней организации меньше, чем собственные затраты компании, то данные процесс целесообразно передать в аутсорсинг), оценка качества (качество предоставляемой услуги отражается в профессиональном уровне персонала) и анализ рынков (риск определяется как вероятность наступления неблагоприятного события).

В завершении выполняется оценка процессов, позволяющая сделать выводы об эффективности принятого решения, и понять являются ли полученные результаты запланированными в ходе разработки проекта.

Реальная возможность передачи бизнес процесса профильной организации зависит от финансовых возможностей организации. С этой целью проводится оценка целесообразности внедрения аутсорсинга. В случае грамотно организованной работы по передаче процесса в аутсорсинг, это позволит сократить затраты, а освободившиеся ресурсы использовать для развития новых направлений или концентрации усилий на том, что требует повышенного внимания.

Рассмотрим внедрение аутсорсинга в деятельность одной из крупнейших компаний Новосибирской области. АО «Сибирский Антрацит». Компания является одним из крупнейших мировых производителей высококачественного Ultra High Grade антрацита, добываемого на месторождениях Горловского угольного бассейна в Новосибирской области.

Для компании главная цель передачи части функций на аутсорсинг – сконцентрировать усилия для выполнения своей основной деятельности, которая приносит доход – на добыче и обогащении угля.

АО «Сибирский Антрацит» использовало широко распространенную практику среди крупных компаний, которые нанимают внешних исполнителей для реализации следующих процессов:

Пассажирские перевозки. Для «Сибирского Антрацита» данное подразделение является непрофильной функцией. Компания выполняла ее сама – занималась доставкой сотрудников на работу и обратно, имела собственный транспорт и штат водителей, организовывала их работу. На собраниях трудового коллектива, профсоюзных конференциях и в личных обращениях сотрудники высказывали претензии к качеству пассажирских перевозок. Улучшение качества этой работы напрямую влияло и на производственные задачи, поскольку несвоевременная доставка работников увеличивала простои техники и снижала результаты деятельности. Поэтому рассматривались

альтернативные варианты решения этого вопроса: приобретение и расширение собственного парка или передача функции внешнему исполнителю. По результатам всесторонней и глубокой оценки выбран наиболее эффективный вариант – передача пассажирских перевозок в аутсорсинг.

Уборка помещений. Предприятие успешно завершило проект передачи уборки помещений в специализированную клининговую компанию, которая полностью взяла на себя работы по уборке помещений и стирке спецодежды.

Столовая. «Сибирский Антрацит» перевел процесс обеспечения питания работников в специализированную подрядную организацию. Качество питания улучшилось, расширился ассортимент предлагаемых блюд. Для рабочих предприятия введены компенсации на питание.

В результате реализации перечисленных проектов весь персонал их подразделений переведен к подрядчику. В среднем экономия составила 10 % от затрат предприятия по соответствующему подразделению.

Ведется подготовка по передаче функции легковых перевозок профильной организации. Это сможет повысить оперативность решения вопросов, связанных с обеспечением производственной деятельности, а также повысится комфорт сотрудников во время поездок.

Повышение эффективности с использованием аутсорсинга непрофильных функций – хороший показатель для компании. Это переход на более высокий уровень организации бизнес - процессов. Переход обдуманный, основанный на анализе текущей ситуации, оценке рисков и прогнозов на будущее.

В рамках стратегической задачи «Сибирский Антрацит» повышает эффективность предприятия и труда каждого отдельного сотрудника с помощью аутсорсинга.

Список используемой литературы:

1. Аникин Б.А., Рудал И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007, с. 9.
2. Митрофанова, Е. Как оптимизировать бизнес - модель компании / Е. Митрофанова // Финансовый директор. – 2005. – № 7–8. – С. 25–32.
3. http: // www.sibanthracite.ru

© М.В. Гулидова, 2016

УДК 338.242.4:338.436.33

Гумашанц С.В.
студент 1 курса магистратуры, факультета управления КубГАУ
г. Краснодар, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕНОГО КОМПЛЕКСА

АПК– один из базовых ниш национальной экономике и один из главных показателей ВВП. АПК обеспечивает продовольственную безопасность государства. В нем работает

или тесно переплетается около трети граждан государства. Развитие сельского хозяйства и его производства, а так же других элементов агропромышленного комплекса зависит от множества компонентов, например: достижений и развития науки, квалифицированных кадров, производственно - ресурсного потенциала, состояния рынка труда, социальной инфраструктуры. По мнению Семина А.М, сдерживающим фактором развития агропромышленного комплекса в нашей стране является малое инвестирование данного сектора. По данной проблеме государственные органы предпринимают определенные действия, такие как: реализация национального проекта «Развитие АПК», который подразумевает инструмент субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, что обеспечит привлечение средств коммерческих банков. В то же время, необходимо сказать что, финансовое положение производителей сельскохозяйственной продукции остается сложным, имеет место быть низкая доходность аграрного сектора.[2, с.7]

Если говорить о стратегиях и перспективе аграрного сектора, то нашему государству необходимо перейти к системе устойчивого развития агропромышленного комплекса.

Помощь со стороны государства аграрного сектора должна соответствовать: во - первых, бюджету государства и его способности финансирования; во - вторых, помощь государства должна быть достаточной, чтобы создать такие условия, в которых аграрный рынок устойчиво, развивался и функционировал на ряду с иными механизмами государственного регулирования экономики. Работники сельскохозяйственных организаций говорят, что основным факторам, который ограничивает развитие рынка сельхозпроизводства является разница цен или, иначе говоря, диспаритет цен. Так же они указывают, что именно это является фактором тяжелого финансового положения предприятий и изношенности материальной базы.

Инструментом решения данной проблемы есть антимонопольная политика государства. Необходимо создать реальную программу, которая будет работать по устранению монополий, изготавливающих средства производства для сельского хозяйства. Также необходимо сформировать такие условия, которые способствовали здоровой конкуренции на рынке сельского хозяйства. На данный момент тот доход который распределяется участниками сельхозпроизводства не соответствует их реальным вкладам в экономику. Большая часть прибыли забирается у товаропроизводителей монополиями по заготовке, переработки и торговыми предприятиями по средствам снижения стоимости на закупку сырья.[1, с.31 - 32]

Чтобы искоренить монопольные посреднические организации можно пойти по пути зарубежного опыты, где существует механизм управления их доходов по средствам установления определенной прибыли, которая будет иметь предельный индекс доли в системе цены на рынке. А конечная прибыль от продаж товаров сельского производства необходимо делить таким образом, сколько каждый затратил.

Одним из ключевых факторов для производителей сельскохозяйственной продукции является прочный и постоянно действующий сбыт товара. Необходимо законодательно правильно оформить аграрный рынок, создать прочную и надежную систему получения информации о конъюнктуре рынка.[2, с.63]

Правильные действия правовых и организационных структур в проведении аукционов и стабильная деятельность бирж, увеличение интервенций будут способствовать

устойчивому развитию АПК и стабилизацию внутреннего продовольственного рынка России.

Если проводить параллель с США, где существует федеральная продовольственная корпорация, предоставляющая гарантии закупки товаров сельхозпроизводства по ценам рынка, разумно создать аналогичную структуру в нашей стране. Создание экспортного потенциала является главным направлением развития и укрепления экономической устойчивости аграрного сектора России, особенно после вступления нашего государства в ВТО. Для этого необходима соответствующая инфраструктура и институциональная среда: помощь по экспорту продукции отечественных производителей, устранение или ослабление административных барьеров в торговле между субъектами, рациональные транспортные тарифы, создание систем сертифицирования товаров. Одним из важных элементом является стимулирование и поддержка государства товаропроизводителей и их экспорта агропродовольственной продукции. Поэтому необходимо разработать новые инструменты помощи экспорта, например, предоставление гарантий по кредитам, привлекаемым экспортерами в кредитных организациях на территории России, субсидирование из федеральных источников процентных ставок по кредитам.

Одним из важных элементов государственной поддержки является создание такой системы, которая компенсировала часть затрат производителей - экспортеров по страхованию и улучшению правил возврата им НДС. Для этого следует составить документ с наименованием экспортных товаров и указать стран - импортеров. Одним из важных элементов является и осуществление финансовой поддержки (субсидирования) процентных ставок по кредитам, которые привлекаются для развития транспортной логистики и портовой инфраструктуры. Это необходимо для улучшения пропускной способности терминалов.[3, с.23]

Правильные действия правовых и организационных структур в проведении аукционов и стабильная деятельность бирж, увеличение интервенций будут способствовать устойчивому развитию АПК и стабилизацию внутреннего продовольственного рынка России

Список использованной литературы

1. Добрынин В. П. Концепции развития сельского хозяйства России. М., 2014. 104 с.

2. Семин А. Н. Экономико - политическая ситуация в России. СПб., 2011. 109 с.

3. Ушачев И. Г. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Развития сельского хозяйства в Российской Федерации. М., 2011. 128 с.

© Гумашанц С.В., 2016

УДК: 339

Гурова Г.В.
Магистрант экономики, Университет ИТМО,
Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПОКАЗАТЕЛИ УЧАСТИЯ СЕВЕРО - ЗАПАДНОГО МАКРОРЕГИОНА В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Актуальными вопросами изучения регионального развития российских макрорегионов, под которыми чаще всего понимаются федеральные округа, остаются трансформационные

процессы и тенденции, обозначенные более 10 лет назад А.Г. Гранбергом. Это – межрегиональная социально - экономическая дифференциация или неоднородность регионов; дезинтеграционные и интеграционные процессы и переходные состояния между спадом и подъемом [1,с.103]. В содержании каждого из трех названных трансформационных процессов важную роль играет международная торговля, т.е. экспорт - импорт товаров и услуг.

Современные исследования по развитию внешнеэкономической деятельности (ВЭД), в частности торговли, можно разделить на два направления. Одно из них – это влияние ВЭД на развитие взаимоотношений в рамках международного разделения труда (МРТ). Другое – это воздействием внешней торговли на внутристрановое или региональное развитие[6]. В условиях стабильно развивающейся мировой экономики второе направление исследование представлялось безусловным приоритетом, поскольку внешний порядок рассматривался сложившимся и мало меняющимся. В нынешних условиях кризиса глобальной экономики приоритеты ВЭД неоднозначны [5]. Их выбор особенно важен для приграничного региона, каким является Северо - Западный федеральный округ (СЗФО), внешнеэкономическая деятельность которого значима для страны в целом. СЗФО является макрорегионом, выполняющим функции внешнеэкономического оператора РФ. Так, с 2000 по 2012 гг. доля макрорегиона в национальном экспорте выросла с 9,7 % до 10,6 % , а доля в импорте выросла с 13,8 % до 18,4 % . Общий товарооборот вырос с 10,7 % до 13,5 % . Объем же иностранных инвестиций в макрорегион за этот же период снизился с 15,6 % до 11,6 % . Объем поставляемого газа из России в страны Балтийского региона, в 2012 году составил 51,97 млрд. $м^3$, а объем нефти, поставляемый из Арктической зоны РФ по «северному маршруту» (порты Архангельск, Варандей, частично Приморск и Усть - Луга, а также по германскому отрезку нефтепровода «Дружба») составляет около 51 % всего нефтяного экспорта или 123 млн. тонн [4, с.58]. Наличие крупных морских портов (сезонный Архангельск и незамерзающий Мурманск, который является начальным пунктом Северного морского пути по обслуживанию побережья РФ Северного Ледовитого океана) дают возможность для низкозатратной транспортировки сырья и товаров на мировой рынок.

Одной из ключевых составляющих развития СЗФО является высокотехнологичные отрасли промышленности: автомобилестроение, судостроение, приборостроение и электротехника, химические предприятия, деревообработка, пищевая промышленность и ВПК[3]. За период с 2003 по 2014гг. возрос экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 9,6 раз (2003 г. – 320 млн. долл. США, 2014 г.)

Естественными или природными преимуществами СЗФО являются его сырьевая база (природные ресурсы для металлургической, топливной, химической и лесной промышленности), географическое приморское расположение. При оценке воздействия внешнеэкономических связей России различается прямое и косвенное участие региона в экспортно - импортных поставках. Прямой экспорт (или импорт) региона отражает непосредственные поставки производимой (или потребляемой) в районе продукции. ВЭД в СЗФО в целом имеет положительные тенденции. Отсутствует превышение экспорта продукции над её импортом, а объёмы экспорта в страны дальнего зарубежья и СНГ неизменно растут [2]. Однако показатели участия СЗФО в МРД могут быть более высокими, несмотря на негативные тренды трансформационных процессов в РФ и Европе, если регион не будет занимать пассивную позицию в использовании природных конкурентных преимуществ, а будет активно использовать преимущества, обусловленные агломерационным развитием [7].

Список источников и литературы:

1. Гранберг А.Г. Региональная экономика и региональная наука в России: десять лет спустя» / В кн. «К 80 - летию со дня рождения Александра Григорьевича Гранберга: Ученый, Учитель, Человек. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2016 - 324с.
2. Гурова Г.В. Анализ товарной структуры Северо - Западного федерального округа / Гурова Галина Владимировна / «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»: Эл.сб. статей по материалам XLVIII студенческой МНПК. – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК» - 2016. № 11 (48) с. 91 - 95 / [Электр. ресурс] – (Режим доступа. – URL: http: // www.sibac.info / archive / economy / 11(48).pdf)
3. Ивановский Л. Конкурентные преимущества макрорегиона как основа для интенсификации развития СЗФО / Леонид Ивановский // Северо - Запад: стратегия партнерства. 2016. №3 (14). ОКТЯБРЬ. С. 8 - 11. (Режим доступа. http: // www.n - west.ru / wp - content / uploads / 2016 / 10 / 14.pdf)
4. Кузнецов С.В., Межевич Н.М., Лачининский С.С. Пространственное развитие: роль внешнеэкономических вызовов в модернизации на северо - западе России. Доклад. [Электр.ресурс] – СПб.: ГУАП, 2016. (Режим доступа: http: // iresras.ru / uploads / Preprint % 202016.pdf) дата обращения 19.12.2016
5. Кузнецов С.В., Межевич Н.М. Российская экономика между европейскими вызовами и концепцией саморазвития: пример северо - запада // Экономика Северо - Запада: проблемы и перспективы развития. 2015. № 1 - 2 (46 - 47). С. 103 - 109,
6. Федюнина А.А, Эффекты регионального развития от торговой либерализации в теоретических и эмпирических исследованиях // Балтийский регион. 2016. Т. 8, № 3. С. 93 - 112.
7. Шапиро Н.А. Характеристика конкурентных преимуществ приграничных территорий в контексте маркетинга мест [Электр. ресурс] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 173 - 183. (Режим доступа / http: // economics.ihbt.ifmo.ru / ru /)

© Гурова Г.В.

УДК 332.143

Д.В. Котов, директор ГАНУ ИСИ РБ,
д.э.н., профессор кафедры «ЭНГП»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Д.А.Гамилова, руков. ЦЭИ ГАНУ ИСИ РБ
к.э.н., доцент кафедры «ЭНГП»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
А.Р.Гусманова магистрант
Уфимский Государственный Нефтяной
Технический Университет г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

На 1 января 2016 г. численность населения Республики Башкортостан составляла 4,07 млн чел. (2,8 % населения Российской Федерации), в том числе 2,51 млн чел. (или 61,7 %) – городское и 1,56 млн чел (38,3 %) – сельское население.

В настоящее время центральным показателем экономического развития региона является валовой региональный продукт (ВРП). Сопоставляя развитие республики с Российской Федерацией в целом, можно отметить, что наметился некоторый отрыв от общестранового тренда в положительную сторону: ВРП РБ в 2015 г. составил 122,7 % по отношению к 1990 г., ВВП РФ – 103,9 % (рис.1).

По суммарному объёму ВРП республика сохраняет 9 - е место среди регионов России с 2009 г., в то же время остается на относительно невысоком уровне удельный вес республики в совокупном ВРП России с 2001 г. в диапазоне 2,0 - 2,3 % . В 2014 г. республика сохраняет средние позиции по душевому ВРП – 33 - е место, этот показатель остается ниже среднероссийского. В 2015 г. ВРП на душу населения составил 83,8 % к среднему по стране. По ежегодным темпам роста физического объема ВРП республика с 2012 г. находится на 22 - 31 - х местах, по накопленным с 2000 г. – на 25 - м месте.

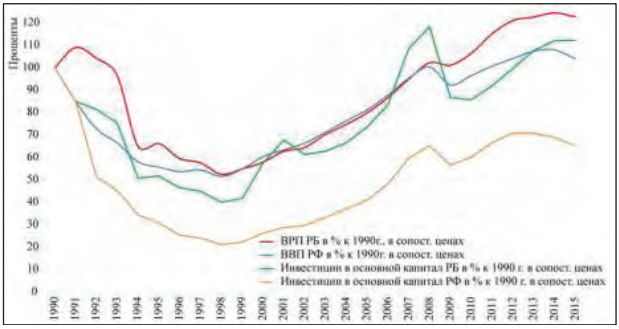

Рисунок 1. Сопоставление изменений физических объемов валового внутреннего продукта, валового регионального продукта, инвестиций в основной капитал РФ и РБ за 1990 - 2015 гг.

Второй значимый показатель – инвестиции в основной капитал. По их совокупному объему Башкортостан в 2015 г. находится на 12 - м месте. В 2015 г. инвестиции в республике составили 112,2 % от уровня 1990 г., что выше аналогичного показателя по России (65,1 %). Удельный вес республики в общероссийских инвестициях с 2013 г. по 2015 г. колеблется около 2,0 - 2,2 % . По среднедушевым инвестициям Башкортостан занимает 36 - е место, относительно среднероссийского значения они составляют чуть более 78 % (рис.2).

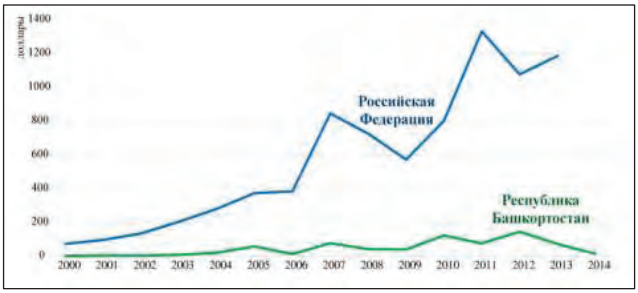

Рисунок 2. Объем иностранных инвестиций на душу населения в Российской Федерации и Республике Башкортостан, долл.

По объему привлекаемого иностранного капитала РБ – на 43 - м месте. По числу организаций с участием иностранного капитала в расчете на 1000 чел. населения Республика Башкортостан занимает 71 - е место в России.

По собираемым налоговым и неналоговым доходам (в консолидированном выражении) регион находится в первой десятке. В консолидированный бюджет Республики Башкортостан в 2015 году поступило почти 144 млрд. руб. налоговых и неналоговых доходов с ростом к 2014 году на 8,2 % . В то же время по их размерам в расчете на душу населения республика с 2010 г. находится на 60 - х местах в России.

На современном этапе, занимая в структуре промышленного производства республики более 10 % , топливно - энергетический комплекс региона продолжает удерживать лидирующие позиции в масштабах страны. Республика добывает примерно 3 % российской нефти и находится по этому показателю на 9 - м месте среди регионов России, а в Приволжском федеральном округе – на третьем.

В настоящее время социально - экономическая среда РБ характеризуется низкой степенью реализации имеющегося потенциала, причем в перспективе до 2030 года ситуация при отсутствии бюджета развития усугубится, закрепится ресурсная экономическая модель Республики. Это обусловлено рядом процессов мирового, федерального и регионального уровня, таких как глобальное конкурентное перераспределение потоков капитала, дефицит федерального бюджета и, как следствие, сокращение программ финансирования регионов, ужесточение конкуренции регионов РФ в рамках реализации своих социально - экономических программ. Также на это влияет отсутствие в Республике обозначенных стратегических приоритетов развития, способных развить и закрепить имеющиеся конкурентные преимущества. Проиллюстрировать данное утверждение позволяет динамика показателей (рис.3)

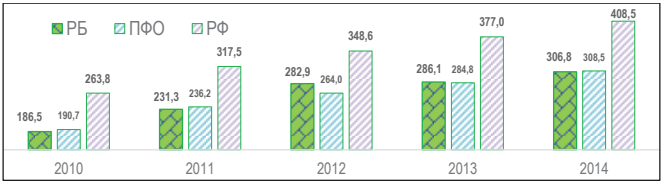

Рисунок 3. Динамика ВРП на душу населения по РБ, ПФО и РФ

В настоящее время РБ сохраняет средние позиции по душевому ВРП –36 место, этот показатель остается ниже среднероссийского. Среднегодовые темпы прироста ВРП в РБ выше (примерно, 5,7 % в год), чем по РФ в целом (4,5 %).

В настоящее время социально - экономическая среда РБ характеризуется низкой степенью реализации имеющегося потенциала, причем в перспективе до 2030 года ситуация при отсутствии бюджета развития усугубится, закрепится ресурсная экономическая модель Республики. Это обусловлено рядом процессов мирового, федерального и регионального уровня, таких как: глобальное конкурентное перераспределение потоков капитала; дефицит федерального бюджета и, как следствие, сокращение программ финансирования регионов; ужесточение конкуренции регионов РФ в рамках реализации своих социально - экономических программ. Также на это влияет

отсутствие в Республике обозначенных стратегических приоритетов развития, способных развить и закрепить имеющиеся конкурентные преимущества.

Таким образом, складывается ситуация, в которой Республика постепенно теряет позиции по уровню социально - экономического развития. Проиллюстрировать данное утверждение позволяет динамика показателей, представленных на рисунках 4.

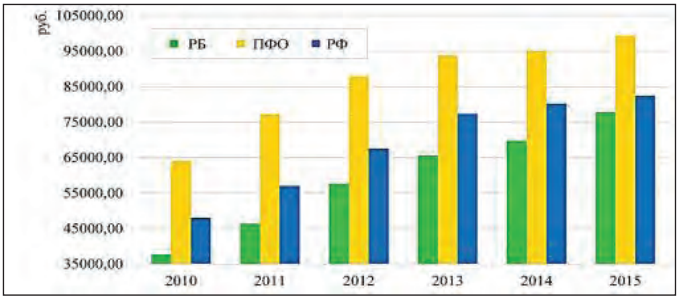

Рисунок 4. Динамика инвестиций в основной капитал на душу населения в РБ, ПФО и РФ

Сопоставление значений данных показателей со средними значениями по Приволжскому федеральному округу и России подтверждает важность и актуальность первоочередного развития социально - экономической среды, благоприятствующей реализации имеющегося потенциала Республики.

Приведенные показатели свидетельствуют, что Республике Башкортостан приходится развиваться в достаточно сильном конкурентном окружении: из шести соседних регионов по всем показателям однозначно уступает Башкортостану только Республика Удмуртия. Остальные регионы демонстрируют превосходство по ряду рассматриваемых показателей.

Сопоставление значений данных показателей со средними значениями по Приволжскому федеральному округу и России подтверждает важность и актуальность первоочередного развития социально - экономической среды, благоприятствующей реализации имеющегося потенциала Республики.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Бирюкова В.В., Котов Д.В., Тасмуханова А.Е., Гамилова Д.А. «Стратегический анализ и оценка потенциала развития производства неметаллических изделий в Республике Башкортостан». Интернет - журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 1 (32). С. 32.

2. Буренина И.В., Бирюкова В.В., Котов Д.В., Гайфуллина М.М., Гамилова Д.А. «Стратегический анализ и оценка потенциала развития производства резиновых и пластмассовых изделий в Республике Башкортостан». Интернет - журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 1 (32). С. 31.

3. Валинурова Л.С., Исхакова Э.И., Казакова О.Б., Котов Д.В., Кузьминых Н.А. «Определение направлений территориального развития Республики Башкортостан в условиях инновационной экономики». Инновации и инвестиции. 2015. № 12. С. 2 - 7.

5. Гамилова Д.А. «Обоснование эффективности проведения инвестиционной политики предприятия». Инновации и инвестиции. 2010. № 2. С. 37 - 41

6. Валинурова Л.С., Исхакова Э.И., Казакова О.Б., Котов Д.В., Кузьминых Н.А. «Определение направлений территориального развития Республики Башкортостан в условиях инновационной экономики». Инновации и инвестиции. 2015. № 12. С. 2 - 7.

© Д.В.Котов, Д.А.Гамилова, А.Р. Гусманова 2016

УДК 336.717

Данилова К. В.,
магистрант экономического факультета
Вологодский государственный университет
Научный руководитель Вихарева Е.В.
канд. эконом. наук, доцент
г. Вологда, Российская Федерация

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКОВ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность данного исследования заключается в том, что социально - экономическое развитие субъектов РФ тесно связано с развитием банковского сектора регионов. Улучшение кредитоспособности и повышение уровня надежности коммерческих банков будет способствовать усилению роли банковского сектора в обеспечении экономического роста регионов.

В настоящее время банковский сектор Ивановской области представлен пятью действующими кредитными организациями, а именно: АКБ «Кранбанк» (ЗАО), АО КБ «ИВАНОВО», АО КИБ «ЕВРОАЛЬЯНС», ЗАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК СБЕРЕЖЕНИЙ и ПНКО «ИНЭКО» (ООО) [1,2].

Проведем оценку кредитного риска банковского сектора Ивановской области за 2013 - 2015 гг. Оценку кредитного риска следует начинать с оценки диверсификации кредитного портфеля по различным признакам, представленным в работе [3,4].

По результатам оценки диверсификации кредитного портфеля банковского сектора Ивановской области по типам клиентов, следует отметить, что за исследуемый период наибольшая доля приходится на кредиты, предоставленные юридическим лицам, на конец 2015 г. их доля составила 72,63 % . Сумма кредитов, предоставленных физическим лицам за период с 2013 по 2015 гг. сократилась практически вдвое. Однако, сумма кредитов, предоставленных кредитным организациям, увеличилась на 65,04 % .

Оценка диверсификации кредитного портфеля банковского сектора региона по срокам размещения показала, что наиболее часто предоставляются кредиты кредитным организациям и клиентам на сроки от 31 до 180 дней, а также от 181 дня до 1 года. Самая низкая доля принадлежит кредитам, предоставленным на срок свыше 3 лет, составляет лишь 0,1 % и менее от общей суммы кредитного портфеля за весь рассматриваемый период. По итогам классификации кредитного портфеля банковского сектора Ивановской

области по резидентству клиентов было установлено, что за период с 2013 по 2015 гг. все кредиты были выданы только клиентам и кредитным организациям резидентам. [5,6]

По итогам оценки диверсификации кредитного портфеля изучаемого сектора можно сделать вывод, что уровень кредитного риска довольно высок, так как кредитный портфель банка имеет резкие перекосы в части концентрации кредитов по некоторым основаниям.

Косвенно охарактеризовать кредитный риск можно по данным резервов на возможные потери по ссудам. В 2013 и 2014 гг. РВПС по кредитам, предоставленным юридическим и физическим лицам были примерно одинаковы, однако в 2015 году структура значительно изменилась, и преобладающую долю в 85,95 % составили РВПС по кредитам, выданным юридическим лицам. Это говорит о более рискованной кредитной политике банковского сектора региона в данном направлении. [7]

Еще одной характеристикой кредитного риска является оценка уровня и динамики просроченной задолженности. При оценке динамики просроченной задолженности по кредитному портфелю банковского сектора региона, стоит отметить, что за рассматриваемый период сумма просроченных кредитов, предоставленных юридическим лицам, увеличилась на 114 % , негативным моментом является также рост процентного соотношения просроченных кредитов и общей сумме долга по данному кредитному портфелю, что указывает на высоко рискованную кредитную политику банковского сектора Ивановской области.

Для более полной характеристики кредитного риска был проведен расчет относительных показателей оценки кредитного портфеля. По итогам данного расчета были сделаны следующие выводы: размер создаваемых банковским сектором региона РВПС является недостаточным и составляет лишь около 8 % от суммы кредитных вложений за весь рассматриваемый период; значение коэффициента риска кредитного портфеля приближается к 1, что говорит об улучшении качества кредитного портфеля с точки зрения возвратности (восстановления) выданных ссуд; значение коэффициента покрытия убытков по ссудам является довольно высоким, а значит, вся просроченная ссудная задолженность может быть покрыта за счет РВПС.

Таким образом, несмотря на отклонения от нормы отдельных показателей оценки кредитного портфеля банковского сектора Ивановской области, а также на его рискованную кредитную политику, в целом, за период с 2013 по 2015 гг. наблюдается улучшение качества кредитного портфеля банковского сектора региона.

Список использованной литературы

1. Вихарева Е.В. Мироненко Н.В. Финансовый анализ в коммерческом банке: задания для практических занятий и методические указания по их выполнению для студентов очной и заочной формы обучения. – Вологда: ВоГТУ, 2002. – 31 с.

2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru.

3. Вихарева Е.В. Мироненко Н.В. Менеджмент банка: задания для практических занятий и методические указания по их выполнению для студентов очной и заочной формы обучения. – Вологда: ВоГТУ, 2007. – 31 с.

4. Советова Н.П. Инвестиционно - инновационный вектор агролизинга // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – №1 (13). – С.108 - 114.
5. Вихарева Е.В. Харионовская Т.Л. Банковский менеджмент: методические указания и задания для практических занятий. – Вологда: ВоГУ, 2015. – Часть 1, 19 с.
6. Советова Н.П. Лизинговые отношения в экономике: учебное пособие. – Вологда: ВоГУ, 2014. – 103 с.
7. Вихарева Е.В. Банковское дело: задания для практических занятий очной и заочной формы обучения. – Вологда: ВоГТУ, 2002. – 31 с.

© Данилова К.В., 2016

УДК 336

А.А. Дарьина
студентка 3 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Научный руководитель: М.Ю. Савельева
к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ВЫЯВЛЕНИЯ ЦЕНОВОГО СГОВОРА

Понятие «картель» появилось в конце XX века и существует по сей день. Картели являются неотъемлемой частью современной экономики. Картельные соглашения помогают развитию малых и крупны фирм. Они служат инструментом для предотвращения производственного кризиса, восстановления баланса спроса и предложения в какой - либо отрасли. Являясь одним из видов монополии, картель оказывает негативное влияние на экономику. Для того чтобы экономика была стабильной, необходима здоровая конкуренция, но картельные соглашения препятствуют ее развитию. Такие соглашения приводят к согласованию условий сбыта своей продукции, найму рабочей силы, регулированию объема производства, распределению между собой сферы влияния и, как правило, установлению монопольно высоких цен на товары или услуги.

В настоящее время существует несколько видов картелей: долевой, закупочный, кризисный, патентный, региональный, производственный и так далее. Но наиболее опасным из них, является ценовой сговор. Антимонопольная служба дает такое определение: «Ценовой сговор - это не только соблюдение определенного уровня цен (картель единой цены) и согласованное их повышение, это и установление минимальной цены (картель минимальных цен), и процент скидок (картель согласованных размеров скидок), и типовая формула расчета (калькуляционный картель).» [3] Существует огромная проблема в выявлении такого вида сговора. Антимонопольное законодательство не предусматривает методологию раскрытия ценового сговора. На данный момент основным

признаком являются одинаковые или незначительно различающиеся цены на товары и услуги, а также их синхронное повышение. В связи с этим возникает острая необходимость в поиске новых подходов и методов для выявления и предупреждения ценовых соглашений.

В настоящее время, не существует единого подхода для выявления сговора между компаниями. Антимонопольные органы и экономическая теория базируются на количественных показателях структуры рынка. Наиболее распространенными из них являются показатели рыночной концентрации. Они показывают уровень освоения рынка фирмой, равномерность распределения товарных и денежных потоков, а также уровень экономической власти.

- Коэффициент рыночной концентрации;
- коэффициент Херфиндаля - Хиршмана;
- коэффициент энтропии;
- коэффициент Холла - Тайдмана (коэффициент Розенблюта);
- коэффициент Лернера;
- индексы Линда, Бейна, Тобина. [1]

Каждый коэффициент выявляет определенную специфику концентрации и имеет свои плюсы и минусы. Наиболее популярным и часто используемым показателем является коэффициент рыночной концентрации (CR), который рассчитывается по следующей формуле:

$CRn = \sum_{i=1}^{n} Si$,(1)

где n - количество хозяйствующих субъектов (фирм) на рынке;

S - доля продаж *i* фирмы в объеме реализации рынка.

Коэффициент рыночной концентрации помогает проанализировать динамику концентрации и определить за счет долей каких фирм произошла перегруппировка сил на рынке. Существенный недостаток и причина, по которой данный показатель широко не используют, это игнорирование структуры распределения рыночных долей компаний. Представим, что CR5=60, то есть 5 самых крупных компаний занимают 60 % рынка. Доли этих компаний могут быть разделены по - разному “14+14+14+14+14”, а могут быть “40+5+3+1+1”. В таком случае, это уже существенная разница, поэтому для более точного расчета стали использовать индекс Херфиндаля - Хиршмана.

Индекс Херфиндаля - Хиршмана (I_{HH}) рассчитывается по следующей формуле:

$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \ldots + S_{n,}^2$(2)

где S_1 – удельный вес самого крупного предприятия;

S_2 – удельный вес следующего по величине предприятия;

S_n – удельный вес наименьшего предприятия.

Считается, что если $I_{HH} > 1800$, то рынок считается высокомонополизированным и тогда производится более глубокое и детальное изучение предприятия.

Недостатком данного показателя, является то, что для его расчета необходима полная аналитическая информация обо всех субъектах рынка, а это довольно проблематично при анализе местных и региональных фирм.

Индекс Лернера (L) рассчитывается по следующей формуле:

$L = \frac{P-MC}{P}$, (3)

где Р – монопольная цена;

МС – предельные издержки.

При совершенной конкуренции L=0, а при чистой монополии L=1. Данный показатель говорит о том, что чем выше монопольная власть, тем более тесно взаимодействуют между собой фирмы.

Основной недостаток индекса Лернера состоит в том, что не всегда высокие прибыли служат признаком монополии. Это имеет место в случае многократного превышения бухгалтерской прибыли над экономической прибылью.

Остальные показатели используются либо для дополнительного анализа рынка (индексы Линда, коэффициенты Холла - Тайдмана и энтропии), либо редко используются из - за сложности расчета (индексы Бейна и Тобина).

На основе всего вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время нет совершенного метода в выявлении ценового сговора. Многие экономисты основываются на внутренних ценах компаний, которые можно узнать только в прайс - листах, а это довольно проблематично.[2] Поэтому возникает необходимость в разработке нового метода.

Список использованной литературы

1. Гурнакова Л. Н. Методические основы анализа конкурентной среды, измерения концентрации и силы рынка // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. I. — М.: РИОР, 2011. — С. 9 - 12.

2. Ивановская, И.В. Механизм ценообразования на рынке с ограниченной конкуренцией: монография / И.В. Ивановская, Е.М. Карпенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, – 2010. – 160 с.

3. Федеральная Антимонопольная Служба [Электронный ресурс] URL: http: // http: // fas.gov.ru / (дата обращения 10.12.2016)

© А.А. Дарьина

УДК 334.722

Н.С.Девятов
Студент 1 курса Института Магистратуры
РГЭУ (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
С.П. Черевко
Студентка 1 курса Института Магистратуры
РГЭУ (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Предпринимательство - это одна из главных составляющих рыночной экономики, так как оно обеспечивает стабильное развитие экономики, увеличение производства всевозможных товаров и услуг, которое должно удовлетворить меняющиеся потребности

потребителей. Предпринимательская деятельность является основой формирования современного рынка, поэтому следует рассмотреть все аспекты данной категории.

Одним из основных элементов социально - экономического развития Российской Федерации является малое предпринимательство. Оно стало неотделимой частью рыночного механизма, без которой экономика страны не сможет стабильно и качественно развиваться [3,с.224]. В экономически развитых государствах численность малых и средних предприятий составляет более 80 процентов от всех компаний, в данном секторе экономики заняты около 70 % работоспособного населения страны и производится более 50 % ВВП.

Как раз в области малого предпринимательства совершается большинство инновационных открытий, которые позволяют создавать новые рабочие места и увеличивать «средний класс». В экономически развитых государствах проводится целенаправленная деятельность по содействию малому бизнесу. В Российской Федерации имеющийся потенциал предпринимательства, на данный момент, используется не полностью.

Применяя статистику, можно понять, что РФ серьезно проигрывает западным странам по количеству малых предприятий. В России, на 1000 человек, приходится около 10 малых предприятий, а в западных странах эта цифра – 35 и более. Роль предпринимательства в общественном производстве тоже серьезно различается, 10–12 % валового внутреннего продукта в РФ, и более 50 % в европейских странах, как уже говорилось ранее.

Малый бизнес в России имеет множество проблем, для решения которых нужно проделать серьезную работу, в основном, по модернизации законодательной базы, финансовым субсидиям государства, ликвидации административных барьеров и искоренению коррумпированности. В данной ситуации, сначала, следует сформировать долгосрочную стратегию развития предпринимательства в стране, которая поможет найти решение проблемам, относящимся к созданию современной социально - экономической системы Российской Федерации. [1,с.178]

На данном этапе, когда интенсивно развивающиеся предпринимательство, становится основным стимулом развития народного хозяйства, снижения бедности населения, совершенствования социально - экономической сферы государства, прежде всего, необходима поддержка правительства, чтобы предпринимательство стало частью стратегической политики страны.

Так же, для постоянного развития предпринимательства нужно: модернизировать законодательную базу, в частности, законы, защищающие интересы малого бизнеса. Совершенствование законодательства разрешает множество проблем, появляющихся у предпринимателей, начиная с его образования, лицензирования и завершая ликвидацией; Снизить количество административных барьеров, расходы на них, на данный момент, составляют около десяти процентов от выручки фирмы. Нужно уберечь предпринимательство от бюрократии, сделать легче процедуру регистрации, уменьшить количество контролирующих органов.

Административное вмешательство зачастую отрицательно влияет на предпринимательство; Так же затруднен доступ малых предприятий к кредитным средствам, кредиты в Российской Федерации выдаются только под залог или поручительство, данные условия предприниматели не всегда могут выполнить. Еще сказывается отсутствие специальных банков для обслуживания предпринимательства.

В весьма нелегкую ситуацию попали частные предприятия малого бизнеса, на них давят сложность получения кредитных средств, это снижает их конкурентоспособность по сравнению с другими компаниями, а так же высокие налоги .

На данный момент, Российская Федерация имеет множество возможностей, позволяющих разрабатывать современные проекты и применять, при их создании, инновации. Наилучшие показатели в сфере развития малого бизнеса имеют те регионы России, в которых используются программы, нацеленные на:

- становление в регионах благоприятной обстановки для развития малого бизнеса;
- увеличение занятости населения;
- повышение конкурентоспособности местной продукции;
- искоренение монополий на региональном рынке;

В Российской Федерации содействие малому бизнесу оказывается в следующих формах:

- улучшение информационного обеспечения, создание финансовой инфраструктуры;
- налоговые льготы;
- целевые фонды, иностранная финансовая поддержка российского малого бизнеса. [2,с.112]

Правительственная поддержка оказывается только созданным предприятиям, до момента перехода их в сектор крупного предпринимательства.

Список использованной литературы:

1 . Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.

2. Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / В.М. Набатников. – Ростов - на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.

3. Туренко Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики / Т.А. Туренко // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010. – №5. – С.223 - 227

© Н.С.Девятов, С.П. Черевко, 2016

УДК 334

А. А. Демидович
И. А. Демидович
Студенты
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, Российская Федерация

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Малый бизнес является важной частью рыночной экономики. Он способствует гармоничному и сбалансированному развитию экономики благодаря своей гибкости и способности занимать мельчайшие ниши рынка. Малый бизнес создают новые рабочие

места, обеспечивают рынок товарами и услугами, способствует развитию конкуренции, расширяют налоговую базу. Неотъемлемым условием развития малого бизнеса является инфраструктурное обеспечение.

Инфраструктурное обеспечение малого бизнеса представляет собой систему государственных и негосударственных органов, институтов, организаций, а также частных лиц, их взаимосвязь, деятельность которых направлена на поддержку и обслуживание предприятий и предпринимателей, обеспечивающую их устойчивое экономическое развитие и функционирование [1].

Инфраструктурное обеспечение малого бизнеса в России имеет ряд проблем, что негативным образом влияет на деятельность субъектов малого предпринимательства и в значительной степени препятствует их развитию.

Одной из самых значимых проблем является система кредитования малого бизнеса. Важным условием функционирования и развития малого бизнеса является обеспечение финансовыми ресурсами. Условия кредитования малого бизнеса на сегодняшний день сложно назвать благоприятными: высокие процентные ставки, необходимость в поручительстве, необходимость наличия залогового имущества - все эти факторы осложняют доступ к финансовым ресурсам для малых предприятий.

Кредитные организации рассматривают кредитование малого бизнеса как рискованное дело из - за отсутствия гарантии возврата денег в результате возможной неплатежеспособности предприятия. Важным условием обеспечения доступа к кредитам для малого бизнеса является развитие государственной системы кредитных гарантий. Разделение рисков между кредитными организациями и государством является важным шагом к росту кредитования малого бизнеса. Государство стимулирует банки, беря на себя часть гарантий, что облегчит доступ малых предприятий к финансовым ресурсам. Высокие процентные ставки по кредитам для малого бизнеса также усложняет доступ предприятий к финансовым ресурсам. Для поддержки ряда малых предприятий возможно субсидирование процентной ставки, при котором фонд или иная организация берет часть затрат по оплате процентов. Предоставление льготных займов, при котором часть расходов по кредиту лежит на специальных фондах или иных организациях, также является хорошим стимулом к развитию кредитования малого предпринимательства.

Еще одной значимой проблемой является несовершенство законодательной базы. Несовершенство законодательства, которое имеет отношение к регулированию системы государственной поддержки малого предпринимательства – это один из главных факторов, который препятствует развитию данного сектора. Для решения данной проблемы необходимо проведение совершенствования ряда элементов нормативно - правовой базы. Решение данной проблемы требует принятия сложного комплекса мер, включающих корректировку существующих элементов, негативным образом сказывающихся на малом бизнесе, и создание новых элементов нормативно - правовой базы.

Проблема кадрового обеспечения также является актуальной на сегодняшний день. Обеспечение предприятий необходимыми кадрами является важным аспектом инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства. Необходимо совершенствование системы, обеспечивающей переподготовку кадров и повышение уровня их квалификации; развитие системы, предназначенной для обеспечения различных

групп населения образовательными услугами в целях подготовки к работе в сфере предпринимательства.

Недостаточное информационное обеспечение малого бизнеса является важным проблемным аспектом. Малодоступность информации о мерах поддержки бизнеса со стороны государства, о новых технологиях, технике, инвесторах и рыночной конъюнктуре является важным проблемным аспектом для малого бизнеса. Для поддержки информационного обеспечения малого бизнеса необходимо взаимодействие между государственными и частными организациями. Необходимо формирование и развитие информационных сетей с помощью координации деятельности, интеграции, развития, взаимодействия различных элементов инфраструктуры информационного обеспечения малого предпринимательства. Это предполагает выполнение комплекса действий: поддержка внедрения и распространения новых информационных технологий; взаимодействие с различными средствами массовой информации; расширения ряда информационных услуг, предоставляемых малому бизнесу; обновление и дополнение информационных систем; увеличение обмена информации между различными элементами инфраструктуры информационного обеспечения малого предпринимательства.

Итак, на сегодняшний день инфраструктурное обеспечение малого бизнеса в России характеризуется наличием ряда проблемных аспектов, разрешение данных проблем является важным условием для обеспечения функционирования и развития малого предпринимательства.

Список использованной литературы:

1. Крылов Э. И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности и инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М., Финансы и статистика, 2003. – 574 с.

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2016

УДК 336

А. А. Демидович
И. А. Демидович
Студенты
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, Российская Федерация

ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Процесс организации инвестиционного кредитования представлен на рисунке 1. Необходимо учитывать, что если при выполнении любого этапа в рамках данного процесса у исполнителя складывается негативное мнение, которое подтверждено конкретными фактами, то вопрос о предоставлении инвестиционного кредита предприятию дальше не рассматривается.

На этапе 1 (см. рис.1) происходит подача клиентом заявки и бизнес - плана. Банк получает заявку от клиента на предоставление инвестиционного кредита и приступает к рассмотрению данной заявки. Производится проверка наличия обязательных документов, проверяется правильность их оформления.

Банки требуют от клиентов следующий перечень документов: кредитная заявка; инвестиционный проект; бизнес - план реализации проекта; баланс на последнюю отчетную дату; отчет о финансовых результатах; график поступлений и платежей заемщика; сведения о кредитах, полученных в других банках и др. [1, с. 549].

На этапе 2 (см. рис.1) осуществляется обработка заявки, анализ документов. На данном этапе происходит рассмотрение поданных клиентом документов службой безопасности банка, после этого они передаются на рассмотрение юридическому отделу. При получении положительного заключения от данного отдела, происходит передача документации специалистам, осуществляющим анализ бизнес - планов.

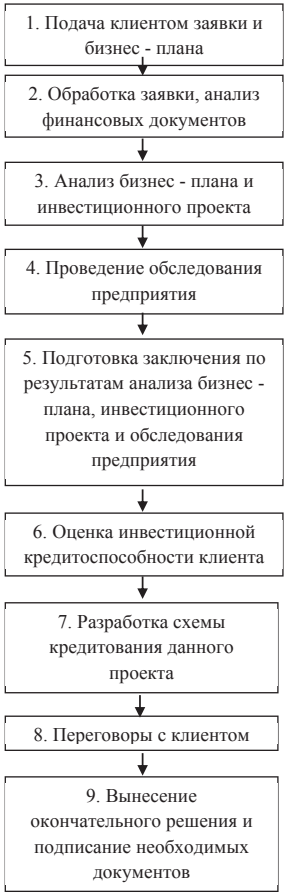

Рисунок 1 – Процесс организации инвестиционного кредитования

На этапе 3 (см. рис.1) выполняется анализ бизнес - плана и инвестиционного проекта.

Осуществляется проверка соответствия данных в инвестиционном проекте, бизнес - плане и поданных клиентом документов, перечень которых приведен выше. В случае формировании у специалистов банка обоснованной положительной оценки, происходит составление аналитического заключения. Далее происходит передача всех документов специалистам по обследованию предприятий.

На этапе 4 (см. рис.1) происходит проведение обследования предприятия. Специалисты по обследованию предприятий анализируют полученные документы, при этом уделяя особое внимание аналитическому заключению специалистов по анализу бизнес - планов. Происходит разработка программы обследования предприятия и проводится само обследование в соответствии с данной программой.

При проведении обследования предприятия, банк использует различные методики, позволяющие проанализировать положение предприятия и на основа проведенного анализа дать одну из следующих оценок:

- риск вложения средств является допустимым, предприятию может быть выделен инвестиционный кредит;
- риск вложения средств банка является высоким, предприятию не может быть выделен инвестиционный кредит.

Этап 5 (см. рис.1) представляет собой комплекс действий по формированию заключения, основанного на результатах анализа бизнес - плана, инвестиционного проекта и обследования предприятия. В рамках данного процесса определяется степень соответствия содержащихся в инвестиционном проекте и бизнес - плане данных фактическому состоянию предприятия..

На этапе 6 (см. рис.1) выполняется оценка инвестиционной кредитоспособности клиента.

Для оценивания инвестиционной кредитоспособности обычно применяются один из приведенных ниже подходов, возможно использование обоих подходов.

Первый подход представляет собой построение отчета о движении денежных средств предприятия с учетом реализации инвестиционного проекта. В основе данного подхода лежит идея проведения анализа будущего потока денежных средств с помесячным разбиением.

Второй подход - расчет финансовых коэффициентов на основе построения прогнозной отчетности. В основе данного подхода заложена идея построения прогнозной отчетности:баланса, отчета о движении денежных средств, отчета о финансовых результатах. На основе сформированной прогнозной отчетности осуществляется вычисление ряда показателей:

- чистая текущая стоимость проекта (NPV);
- внутренняя норма прибыли (IRR);
- коэффициент рентабельности инвестиций (PI);
- срок окупаемости проекта;
- точка безубыточности и др.

На этапе 7 (см. рис.1) осуществляется разработка схемы кредитования инвестиционного проекта.

На этапе 8 (см. рис.1) происходят переговоры с клиентом. В рамках данного этапа при взаимодействии с клиентом происходит разработка условий кредитного договора и ряда других документов в случае необходимости

На этапе 9 (см. рис.1) происходит вынесение окончательного решения и подписание необходимых документов.

Стоит учесть, что закрепление в регламентирующей документации комплекса организационно - управленческой документации банка работ по данной схеме, является очень важным условием, влияющим на эффективность функционирования системы инвестиционного кредитования банка.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело. Управление и технологии / Под ред. А.М. Тавасиева. 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА. – 2005. – 671 с.

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2016

УДК 334

А.А. Демидович
Студент
Сибирский федеральный университет
И.А. Демидович
Студент
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, Российская Федерация

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

В определенных ситуациях монополизация рынка является оптимальным или единственно возможным вариантом, который бы обеспечивал устойчивое развитие соответствующей экономической отрасли, а конкуренция, напротив, обуславливала бы увеличение издержек и приводила к росту расходов потребителей. Речь идет об одном из видов монополий, так называемой естественной монополии.

Правовые основы государственной политики в отношении естественных монополий регламентируются Федеральным законом (ФЗ) от 17.08.1995 N 147 - ФЗ (ред. от 05.10.2015)"О естественных монополиях".

К субъектам естественных монополий относятся предприятия, осуществляющие свою деятельность в следующих сферах: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; передача электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; захоронение радиоактивных отходов и др.[1].

Нецелесообразность дробления естественных монополий обуславливается снижением их экономической эффективности, однако неконтролируемая деятельность субъектов естественных монополий способна вызвать нарушение интересов потребителей. Это

определяет необходимость государственного регулирования деятельности данных экономических субъектов. Регулирования естественных монополий государством призвано обеспечить соблюдение интересов потребителей и естественных монополий.

В своей деятельности органы регулирования естественых монополий вправе использовать только те методы регулирования, которые регламентированы Федеральным законом "О естественных монополиях" и другими законами.

Федеральным законом "О естественных монополиях" регламентированы следующие методы регулирования:

1. Ценовое регулирование, применяемое посредством установки цен (тарифов) и (или) их предельного уровня.

Согласно статье 424 ГК РФ исполнение договора оплачивается по цене, которая установлена по согласию сторон. Однако законом регламентированы случаи, в которых государственные органы имеют право устанавливать цены (тарифы). Данная прерогатива предоставлена государственных органам, регулирующих деятельность естественных монополий. Этот метод логично вытекает непосредственно из понятия естественной монополии, существенный элемент которого - неэластичные цены на ее товары. Ценовое регулирование осуществляется посредством определения: фиксированной цены; предельного уровня цен (тарифов); предельных коэффициентов изменения цен (тарифов).

Утверждение перечня товаров и услуг, цены (тарифы) на которые регулируются государством, и порядок регулирования цен (тарифов) на данные товары и услуги входит в компетенции Правительства РФ. Установление цен, тарифов является прерогативой Федеральной службы по тарифам

2. Определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом (реализуемом) субъектом естественной монополии.

Значимость данного метода обусловлена спецификой естественных монополий. Производимые субъектами естественной монополии продукты могут быть ограничены или исчерпаемы (полное использование разведанных месторождений и т.п.). Это позволяет естественным монополиям выборочно удовлетворять интересы потребителей, при этом часть потребителей может быть лишена возможности удовлетворения своих потребности. Применения данного метода регулирования деятельности естественных монополий призвано обеспечить интересы всех потребителей

В компетенцию органов регулирования естественных монополий входит принятие решения прекращении регулирования деятельности субъектов естественных монополий, или изменение формы регулирования его деятельности. Это может быть вызвано ситуацией, когда установленные для этого основания отпали. Например, в случае появления конкуренции на соответствующем рынке товаров и др.

Основанием для рассмотрения вопросов введения, изменения, прекращения регулирования деятельности субъекта естественной монополии могут послужить предложения федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, общественных организаций потребителей, их ассоциаций и союзов, хозяйствующих субъектов.

Список использованной литературы:

1. О естественных монополиях [Электронный ресурс] : Федер. Закон от 17.08.1995 N 147 - ФЗ (ред. от 05.10.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http: // www.consultant.ru.

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2016

УДК 336

Каминская А.О.
Ст.преподаватель кафедры экономики предприятия
Денисова А. Ю.
Студент 3 курса, направления «Экономика»
профиль «Экономика предприятий и организаций»
ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет им. В.И.Вернадского»
(г. Симферополь, Российская Федерация)

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема основных составляющих экономической безопасности предприятия является достаточно актуальной, так как для обеспечения устойчивого функционирования любого предприятия при организации его деятельности необходимо уделять огромное внимание безопасности в целом. Для этого, прежде всего, требуется выяснить, какие опасности и угрозы могут оказать негативное влияние на конкретное предприятие.

Цель исследования заключается в комплексном изучении проблемы экономической безопасности и определении основных составляющих экономической безопасности предприятия.

Экономическая безопасность предприятия - это такое состояние предприятия, когда оно полностью защищено от угроз, как внешних, так внутренних, которое формируется руководством и коллективом предприятия путем осуществления комплекса мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно - технического и социально - психологического направлений [3, с 108].

Многие процессы, например: глобализация, разделение труда и интеграция в мировую экономическую систему, открытость рынков товаров и услуг приводят практически к полному исчезновению традиционных политических и географических границ в экономике. Таким образом, вопросы экономической безопасности становятся достаточно актуальными и в аспекте национальной безопасности [4, с 2].

Для того, чтобы достичь наивысшего уровня экономической безопасности, предприятие обязано проводить комплекс мероприятий по обеспечению максимальной безопасности основных функциональных показателей своей работы.

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия представляют собой совокупность основных направлений экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию [2, с 33].

Каждый автор выделяет собственную классификацию составляющих экономической безопасности предприятия. Зачастую всего выделяют следующие составляющие: финансовую; интеллектуальную и кадровую; технико - технологическую; политико - правовую; информационную; экологическую и силовую. Подробнее они рассмотрены в рисунке 1.

Фунциональные составляющие экономической безпасности предприятия	**Финансовая составляющая** Достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов
	Интеллектуальная и кадровая составляющая Сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия, эффективное управление персоналом
	Технико - технологическая составляющая Степень соответствия использованных на предприятии технологий лучшим мировым аналогам по оптимизации расходов ресурсов
	Политико - правовая составляющая Всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия, соблюдение действующего законодательства
	Информационная составляющая Эффективное информационно - аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия(организации)
	Экологическая составляющая Соблюдение действующих экологических норм минимизации затрат от загрязнения окружающей среды
	Силовая составляющая Обеспечение физической безопасности сотрудников фирмы (прежде всего руководителей) и сохранение ее имущества

Рисунок. 1 – Функциональные составляющие экономической безопасности предпрития [4]

Все перечисленные функциональные элементы экономической безопасности предприятия имеют собственное содержание, набор функциональных критериев и способы обеспечения.

Главной причиной необходимости обеспечения экономической безопасности предприятия является задача достижения стабильности функционирования предприятия и создания перспектив роста предприятия [5, с 1].

Для обеспечения экономической безопасности предприятие использует совокупность своих корпоративных ресурсов – факторы бизнеса, которые используются собственником и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

Максимально эффективное расходование корпоративных ресурсов предприятия, которое необходимо для реализации основных целей бизнеса, можно достичь при помощи осуществления основных функциональных целей экономической безопасности, таких как:

- обеспечение высокой финансовой эффективности работы, финансовой устойчивости и независимости предприятия;

- обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала всех субъектов хозяйствования;

- достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием;

- достижение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала;

- уменьшение негативного влияния результатов производственно - хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды;

- осуществление качественно - правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия;

- обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижение необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений предприятия и отделов организации;

- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, а также коммерческих интересов [2, с 36].

Выделяют 5 этапов процесса обеспечения экономической безопасности предприятия. Подробно их можно увидеть на рисунке 3.

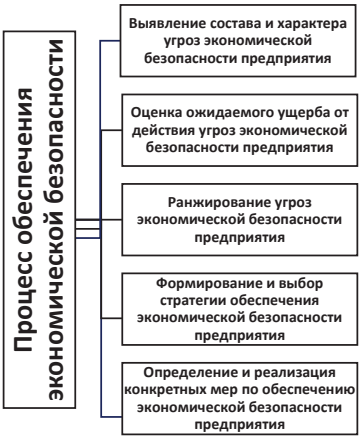

Рисунок 3. – Процесс обеспечения экономической безопасности [3]

Как правило, оценка уровня экономической безопасности предприятия по всем функциональным составляющим только на основе статистических методов обработки информации часто бывает достаточно затруднена, так как большинство факторов этой проблемы достаточно тяжело поддаются математическому преобразованию, а некоторые не поддаются вообще.

Однако значимость этой проблемы очень важна для осуществления эффективной работы предприятия, поэтому рассчитывать уровень экономической безопасности предприятия является возможным, к примеру, на основе расчёта совокупного фактора экономической

безопасности предприятия, который определяется на основе экспертного мнения специалистов по частным функциональным критериям экономической безопасности предприятия [1, с 215].

Таким образом, на основании проделанной работы можно сделать вывод, что для достижения наиболее высокого уровня экономической безопасности предприятие должно проводить работу по обеспечению максимальной безопасности основных функциональных составляющих своей работы, важнейшим из которых является финансовая. Стабильность информационной, финансовой, технологической и других подсистем предприятия является залогом надежной его защищенности. Любые угрозы экономической безопасности могут быть предотвращены, а также ликвидирована возможность возникновения убытков, если имеющиеся корпоративные ресурсы будут направлены только на обеспечение экономической безопасности.

Список использованной литературы

1. Ермошенко М.М. Финансовая безопасность государства: национальные интересы, реальные угрозы, стратегия обеспечения / М.М. Ермошенко. - М., 2013. - 240 с.

2. Доронин А.И. Разведывательное и контрразведывательной обеспечение финансово - хозяйственной деятельности предприятия / А.И. Доронин. - Тула: Гриф и К, 2014. 116 с.

3. Шлендер П.Э. Безопасность жизнедеятельности: Учеб. пособие. 2 - е изд., перераб. и доп. П.Э. Шлендер— М.: Вузовский учебник,. - 2011 - 304 с.

4. Климонова А.Н. Экономическая безопасность в условиях глобализации: угрозы и возможности / А.Н. Климонова,Е.А. Юрина // Социально - экономические явления и процессы – 2014 - №9.

5. Сороковой А.В. Экономическая безопасность: актуальные проблемы современности / А.В. Сороковой // Правовая инициатива – 2013 - 9.

© А.О. Каминская, А.Ю. Денисова 2016

УДК 331:657

Л.Т.Джумалиева
К.и.н., доцент, КазАТУ имени С.Сейфулина
г.Астана, Республика Казахстан
Т.К.Бекжанова
К.э.н., доцент,
КГУТиИ имени Ш.Есенова
г.Актау, Республика Казахстан

РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

На сегодняшний день все большее значение приобретает необходимость обеспечения конкурентоспособности экономики Казахстана в рамках поставленных задач Главой государства по вхождению Казахстана в число 50 - ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Для реализации намеченной стратегии принимаются необходимые меры для

обеспечения ускоренного перехода реального сектора экономики на международные стандарты финансовой отчетности и аудита.

В настоящее время принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам аудиторской деятельности», согласно которому аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита.

Как показывает отечественная и мировая практика, потребность в аудиторских услугах возникла в связи со следующими обстоятельствами[1, с.2]:

- возможностью предоставления необъективной информации со стороны администрации в случае конфликта с пользователями этой информации (собственниками, инвесторами, кредиторами);
- зависимостью последствий принятых решений от качества информации;
- необходимостью наличия специальных знаний для проверки информации;
- частичным отсутствием у пользователей информации доступа к источникам информации для оценки ее качества.

Все эти предпосылки привели к возникновению общественной потребности в услугах независимых экспертов, имеющих соответствующие подготовку, квалификацию, опыт и разрешение на оказание такого рода услуг. Это связано с тем, что наличие достоверной информации позволяет повысить эффективность функционирования всех заинтересованных участников рынка, и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия различных экономических решений.

Аудит в Казахстане зародился в конце 80 - х годов, именно тогда начали свои первые шаги аудиторские организации. И в 1993 году аудит официально закрепил свое рождение с принятием первого Закона РК «Об аудиторской деятельности». За это время аудит занял свое достойное место в сфере финансового рынка, доказал свое право на существование как институт аудита.

В настоящее время установилась достаточно целостная система регулирования аудиторской деятельности, которая представлена рядом нормативных правовых актов, включая Закон РК «Об аудиторской деятельности» (далее – Закон) от 20 ноября 1998 года с принятыми 5 мая 2006 года изменениями, Закон РК «Об обязательном страховании гражданско - правовой ответственности аудиторов и аудиторских организаций» от 13 июня 2003 года, а также нормативными правовыми актами, утвержденными приказом Министра финансов РК[2, 5]. Но, несмотря на это, вопрос совершенствования аудиторской профессии остается одним из более актуальных.

В нынешних условиях хозяйствования заказчикам аудита необходим качественный аудит, а не формальное аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности. Поэтому вопрос о контроле за качеством работы аудиторских организаций чрезвычайно важен.

В этой связи направленность Концепции на среднесрочную перспективу касается усиления контроля качества аудиторских услуг и для этого делается основной упор на развитие квалифицированного аудита.

Законом предусмотрен комплекс мер, направленных на повышение качества аудита и общественного доверия к аудиторской профессии. Прежде всего, речь идет об укреплении

профессии аудитора, развитии ее саморегулирования, а также повышении профессиональной квалификации аудиторов.

В рамках реализации вышеуказанных задач, основной акцент будет делаться на подготовку аудиторов, их аттестации и повышение квалификации, защиту интересов пользователей финансовой информации, которая, в первую очередь, должна подтверждаться квалифицированным аудитом, а также упорядочения основ функционирования института аудита.

Развитие саморегулирования аудиторской профессии в настоящее время активно обсуждается в профессиональном сообществе. Ставится вопрос об усилении и укреплении саморегулируемых профессиональных организаций, через которые будет проводиться контроль качества аудиторских услуг. Возникает необходимость создания нескольких профессиональных организаций, что, по сути, послужит рычагом для дальнейшего развития аудиторского рынка[3, с.17].

Главными в деятельности профессиональных организаций должны быть вопросы, которые волнуют профессиональное сообщество и общество в целом: состояние корпоративного управления, налогообложения, эффективный переход на международные стандарты финансовой отчетности и аудита. И это все должно относиться к сфере деятельности саморегулируемых профессиональных организаций. Для этого Законом предусмотрено создание множества профессиональных аудиторских организаций, которые создадут благоприятную конкурентную среду, что в свою очередь будет способствовать пропорциональному росту профессионализма и повышению качества аудиторских услуг.

Развитие профессии аудитора должно отвечать общественным интересам, где во главу угла нужно ставить непосредственно интересы пользователя, и с этой целью необходимо исключать возможность ее развития в замкнутом пространстве в пределах интересов самих аудиторов. Аудитор работает для того, чтобы пользователь был уверен в получаемой информации. Это своего рода защита, гарантия его прав. А гарантировать соблюдение прав своих граждан - и есть функция государства, которое должно определять четкие критерии и правила. Если профессиональные организации проверяют и совершенствуют профессиональный уровень аудиторов, то государство ответственно за соблюдение ими юридических норм и общих правил. Для этого и необходим государственный надзор [4, с.34].

Этот вопрос имеет достаточно большое значение не только для Казахстана, он получил серьезное как теоретическое, так и практическое развитие в большинстве ведущих стран мира. Поскольку результаты аудиторской проверки являются основой множества экономических решений, аудиторская деятельность достаточно жестко регулируется во всех странах. Как показывают недавние события в США, недостаточный контроль со стороны государства в отношении деятельности аудиторских организаций едва не привел к краху фондового рынка и принес миллиардные убытки для акционеров ряда ведущих американских компаний.

Для совершенствования системы аудита основными направлениями на среднесрочную перспективу являются:

- введение в учебные программы средних и высших учебных заведений изучение МСА и умение применения их на практике;

- развитие и совершенствование системы повышения квалификации практикующих аудиторов аккредитованной профессиональной аудиторской организацией;

- эффективная система государственного надзора за соблюдением законодательства по вопросам аудиторской деятельности.

Также, совместно с профессиональным сообществом необходимо проводить работу по повышению престижа аудиторской профессии путем проведения брифингов, «круглых столов», с оповещением через средства массовой информации. Подобные мероприятия позволят заинтересовать и привлечь молодежь, поскольку в настоящее время востребованность в аудиторских услугах возрастает многократно, что также позволит решить кадровый вопрос подбора подходящего персонала.

Описанные меры по совершенствованию аудита позволят создать основу для дальнейшего поступательного развития аудиторской профессии. При этом следует отметить, что взвешенный подход со стороны государства позволит достичь необходимого уровня равновесия как во взаимоотношениях государства и аудиторского сообщества, так и во взаимоотношениях между самими аккредитованными профессиональными аудиторскими организациями, которые будут вовлекаться в процесс регулирования аудиторской деятельности, что послужит дальнейшему позитивному развитию аудиторской профессии в Республике Казахстан.

Список использованной литературы:

1. Абленов Д.О. Основы аудита: Учебник. – Астана: Фолиант, 2008. – 448 с.

2. Абленов Д.О. Финансовый контроль и углубленный аудит: теория, методология, практика: Учебное пособие. – Алматы: «Экономика», 2007. – 608 с.

3. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях. Учебное пособие - Алматы: Издательство LEM, 2006 – 472 с.

4. Шарипов А.К. Аудит: Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2010. – 288 с.

© Джумалиева Л.Т., 2016
© Бекжанова Т.К., 2016

УДК 2964

М.В. Драгунов
студент 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления
В.М. Карагодина
студентка 1 курса факультета базовой подготовки Новосибирского государственного
университета экономики и управления
Научный руководитель: Т.В. Гениберг
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ АВТОРСКИХ ТРАКТОВОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ «СГОВОР»

В условиях рынка производители конкурируют между собой за покупателей, доли рынка, новые рынки сбыта. Это приводит к тому, что производителям зачастую приходится

отказываться от возможной высокой прибыли ради того, чтобы выдержать конкурентную борьбу. Поэтому для того, чтобы повысить эффективность своей деятельности производители часто заключают между собой негласные сделки, то есть между ними образуется сговор.

Из - за противоречивости понятия «сговор» экономисты не могут дать ему единого определения. Разные экономисту по - разному определяют понятие «сговор», закладывая в него как положительные, так и отрицательные черты. Изучение разных определений помогает рассмотреть сговор с разных точек зрения, а также представить данное экономическое действие в полном объеме.

Таблица 1 – Критический анализ авторских трактовок понятия «сговор»

Автор	Понятие	Достоинства	Недостатки
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Сговор - предварительная, предшествующая совершению экономических операций, не оглашаемая договоренность нескольких участников действовать определенным образом в собственных интересах и в ущерб интересам других экономических субъектов, носящая противоправный, противозаконный характер и ущемляющая интересы государства либо третьей стороны [3]	По первой части определения можно понять, что сговор можно выявить раньше, чем будут совершены какие - либо операции для результата его достижения. Также заранее оговаривается, что сговор имеет противоправный характер и за него существует ответственность (административная или уголовная)	Не указывается, что сговор чаще всего выступает в качестве установления единой цены на товар в ее максимальной величине, а также в регулировании объемов выпускаемой продукции. Так же не совсем верно, что сговор – это не оглашаемая договоренность. Открытым сговором является (ОПЕК по цене на нефть). Сговор не всегда ущемляет интересы третьей стороны и наносит им ущерб (например, международные картели)
Финансовый словарь Финам	Сговор – ситуация, когда фирмы действуют согласованно с целью установить цену и объем производимого каждой	В определении говорится о том, что сговор возможен не только в установлении цены,	Не определена главная цель – ограничение конкуренции путем сговора, тем самым

	из них продукта или определить географический регион, в котором каждая фирма может продавать свою продукцию [8]	но и с целью определения географического региона, в котором работает фирма. Это говорит о существовании разных видов сговора	в таком определении сговору не дается противоправный характер
Головинов О. Н., Фомина М. В.	Сговор – это негласное соглашение о разделении рынков, ценах и иных способах ограничения конкуренции, преследуемых законом	В определении заранее говорится о противоправности сговора	Не сказано, что сговор происходит между производителями. А также не названы все способы действия сговора (ограничение объемов)
Антосик Л.В.	Сговор – поведение нескольких фирм на олигополистическом рынке, имитирующее результат поведения единственной доминирующей фирмы	В определении говорится о том, что сговор возможен в условиях конкуренции на олигополистическом рынке. Также делается акцент на том, что в результате сговора образуется группа лидеров - доминантов	В определении не дается негативная или позитивная оценка такому действию, как сговор
Ивлев С. С.	Сговор – тайная договоренность конкурирующих в пределах одного товарного рынка предпринимателей, направленная на получение сверхприбыли и ущемляющая интересы потребителей [4]	Определено, что предприниматели одной отрасли могут объединиться в сговоре, а не из разных отраслей рынка. Также указывается, что сговор обусловлен желанием производителей получить максимальную прибыль	Не всегда в сговор объединяются предприниматели. Также не говорится о главных целях (установление единой цены или объема, ограничение конкуренции). Сговор ущемляет не только интересы потребителей, но и других производителей

Пашкин М.М.	Сговор – борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса и потребителей, которая ведется хозяйствующими субъектами на занятых ими сегментах рынка	В определении говорится, что борьба ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса и потребителей, то есть это наводит на мысль, что сговор проявляется именно тогда, когда рынок полностью занят	Вступая в сговор, производители осуществляют борьбу не за больший спрос, а за сверхприбыль
Драгун Н. П., Ивановская И. В.	Сговор – альтернативное решение, позволяющее всем фирмам усилить свою рыночную власть и установить цену, значительно превышающую предельные издержки [2]	Определено направление сговора – усиление власти на рынке. А также сказано, что сговор помогает покрыть расходы за счет высокой цены	Не указано, альтернативным решением чему является сговор. Не обозначены другие способы действия сговора (установление объема)
Кинёв А.Ю., Захаров Г.К.	Сговор – объединение конкурентов путем заключения тайных незаконных соглашений, направленных на ограничение конкуренции и извлечение сверхприбылей [1]	В определении обозначены цели. Также говорится, что соглашение достигается между конкурентами, тем самым обозначено, что сговор появляется в условиях рыночной экономики	Не дана конкретизация тайных незаконных соглашений

Каждое определение по - разному выражает сущность понятия «сговор». Авторы определяют сговор как объединение, соглашение, ситуацию, решение и т.д. В широком смысле сговор можно определить как экономическое действие, направленное на максимизацию прибыли в условиях рыночной конкуренции.

Исходя из содержания данных определений, мы можем выделить три подхода, по которым можно сгруппировать данные определения: рыночный подход, правовой подход и ограничивающий подход.

К рыночному подходу относятся определения таких авторов как, Л.В.Антосик, М.М. Пашкин, Н.П. Драгун и И.В. Ивановская, а также определение из финансового словаря Финама. В определениях данных авторов четко прослеживается акцент на то, что сговор

носит рыночный характер и что производители через сговор пытаются воздействовать на рыночные показатели, чтобы добиться большего эффекта.

Авторы, которые относятся к правовому подходу, делают акцент на то, что сговор носит тайный и противоправный характер, который в конечном итоге приводит к ограничению конкуренции. К данному подходу относятся определения О.Н. Головинова и М.В. Фоминой, А.Ю. Кинева и Г.К. Захарова.

Определения, вошедшие в ограничивающий подход характерны тем, что они выделяют такую функцию сговора как «ущемление интересов» сторон, не вошедших в сговор. Так понятие сговор трактуют следующие авторы: Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский и Е.Б. Стародубцева.

На наш взгляд авторы в своих определениях не обращают внимания на то, что сговор в рыночной экономике может являться неотъемлемой частью - ступенькой в развитии отрасли, элементом в реализации стратегии роста как отмечает Т.В. Натальина [7, с. 135]. Данный подход в дальнейшем проецируется на функциональные стратегии: маркетинговую, финансовую, инвестиционную, кредитную и т.д., как говорят Кокарева Е.О., Гениберг Т.В. [6, с. 57]. Так, например, сговор американских производителей нефтепродуктов во второй половине XIX века привел к тому, что отрасль стала работать слаженно, эффективно реагировать на изменения во внешней среде и стала более конкурентоспособной на национальном уровне. Исходя из этой стороны сговора, мы можем предложить следующую трактовку определения «сговор». Сговор – это целенаправленное взаимодействие игроков в отрасли, результатом которого может являться увеличение конкурентоспособности отрасли, рост основных макроэкономических показателей и улучшение адаптации предприятий к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

В определении мы рассмотрели сговор с положительной стороны. Необходимость рассмотрения сговора как положительного явления вызвана многочисленными примерами из истории: сговор сталелитейщиков, производителей нефтепродуктов, железнодорожных компаний на рынке США в конце XIX – начале XX века. Во всех случаях сговор приводил отрасль в равновесное состояние, стабилизировал цены, расширял доступные кредитные ресурсы, как отмечает Клинцова Т.В. [5, с.32], а также позволял участникам рынка развиваться быстрее, чем конкуренты из других стран.

Список использованной литературы:

1 Гурин Н.В. «Картели и их влияние на экономику государства: анализ российского законодательства» - Проблемы экономической концентрации [электронный документ] URL: http: // epam.ru / articles / rus / Gurin _ Konkurentnoe _ pravo _ 2 - 2011.pdf (дата обращения 19.11.2016)

2 Драгун Н.П., Ивановская И.В. «Оценка и прогнозирование вероятности возникновения антиконкурентных ценовых соглашений товаропроизводителей на олигополистических рынках» - Методы и модели прогнозирования [электронный документ] URL: file: // / C: / Users / lenovo / Downloads / econprog _ 2012 _ 3 _ 11.pdf (дата обращения 18.11.2016)

3 Значение слова сговор – Wordhelp [электронный ресурс] URL: http: // wordhelp.ru / word / % D1 % 81 % D0 % B3 % D0 % BE % D0 % B2 % D0 % BE % D1 % 80 (дата обращения 26.11.2016)

4 Картельный сговор на торгах по 44 - ФЗ и 223 - ФЗ или в чем опасность снижения цены на 0,5 процента или до 2 - 3 процентов – Адовкат Ивлев [электронный ресурс] URL: http: // advokativlev.ru / vopros - otvet / kartelnyiy - sgovor - na - torgah - po - 44 - fz / (дата обращения 18.11.2016)

5. Клинцова Т.В. Оценка эффективности кредитного механизма (на примере финансирования промышленных предприятий). Диссертация на соис. уч. степени канд. экон. наук / Новосибирск: НГАЭиУ. – 2002. – 181 с.

6. Кокарева Е.О., Гениберг Т.В. Выбор и разработка маркетинговой стратегии организации на фармацевтическом рынке / Актуальные проблемы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 7 частях. Люберцы: ООО «Ар - консалт». – 2014. С. 56 - 58.

7. Натальина Т.В. Интегрированный подход к формированию и реализации стратегии роста предприятия // Экономическая теория, анализ, практика. – М.: Институт эффективных технологий. – 2016. - №2. С. 132 - 147.

8. Сговор – Финам [электронный ресурс] URL: https: // www.finam.ru / Dictionary / WordF00589 / ?page=15 (дата обращения 25.11.2016)

© М.В. Драгунов, В.М. Карагодина, 2016

УДК 2964

М.В. Драгунов
студент 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления
В.М. Карагодина
студентка 1 курса факультета базовой подготовки Новосибирского государственного университета экономики и управления
Научный руководитель: Т.В. Гениберг
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОГО СГОВОРА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ЗАМОРОЖЕННЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ

В экономике компании стремятся к тому, чтобы максимизировать прибыль и минимизировать издержки. Соблюдение двух данных условий позволяет повысить, пожалуй, самый главный показатель компании - рентабельность. Как известно, цена устанавливается на рынке под влиянием целого ряда факторов. К данным факторам мы в первую очередь относим спрос и предложение. Также сюда можно отнести покупательную способность населения, воздействие конкурентов через реализуемые ими эталонные, деловые стратегии и бренд - стратегии, как отмечают Е.А. Ярошевич и Т.В. Гениберг. [6, с. 133]. Важными моментами являются средняя точка безубыточности в отрасли, эффект масштаба и предельные издержки. Проблема для компании заключается в том, что она в

одиночку не может влиять на большое количество факторов, но объединив усилия с другими компаниями, организация может получить часть возможностей, которые имеет монополия. Таким образом, на рынке монополистической или олигополистической конкуренции очень легко может сложиться некоторое объединение производителей. Данному объединению гораздо сложнее сложиться на рынке чистой конкуренции из - за огромного количества рыночных игроков.

Можно сказать, что самой слабой стороной по борьбе с картельными сговорами в нашей стране является доказательная база. Поэтому в данной статье мы попробуем привести ряд способов, которые могут свидетельствовать о картельном сговоре на определенном рынке. Также мы рассмотрим группу компаний, занимающихся производством замороженных полуфабрикатов, с целью определения наличия ценового сговора среди данных производителей.

Есть несколько признаков, которое указывают на то, что компания находится в картельном сговоре:

Во - первых, такие компании занимаются фальсифицированием отчетности. В отчетности могут быть статьи, которые позволят выводить сверхприбыль. Например, это может быть кредиторская задолженность с процентами значительно выше среднерыночных показателей или покупка сырья у дочерних компаний по ценам, которые в разы превышают рыночные.

Во - вторых, если объем выпускаемой продукции у компаний в определенной отрасли долгое время остается на одном уровне, то это может свидетельствовать о том, что компании искусственно удерживают необходимый им объем для воздействия на цены.

В - третьих, рентабельность активов компании, которая находится в картеле, растет на 0,4 % быстрее, чем у ее конкурентов.

В - четвертых, продажи компании растут на 4,6 % быстрее, чем у ее конкурентов, которые не состоят в картеле.

В - пятых, компания, находящаяся в картеле достаточно часто пересматривает выпускаемую финансовую отчетность. Это связанно с тем, что компания использует ошибки и искажения в бухгалтерской отчетности, чтобы скрыть мошенничество [5].

Интересным фактом может быть даже то, что благотворительная деятельность крупных компаний тоже может являться косвенным признаком сговора, о чем пишет Т.В. Гениберг [1, с. 135]. Т.к. именно крупные компании и вступают большей частью в сговор.

Для изучения отрасли предложенной в работе было выбрано пять компаний, которые занимаются производством замороженных полуфабрикатов. В данный список попали следующие компании: ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат», АО «Игринский мясокомбинат», ОАО «Птицефабрика Рефтинская», ОАО «Челны холод», ЗАО «Талосто».

Для установления факта наличия возможного сговора, нам необходимо провести анализ рентабельности продаж компании, анализ динамики выручки и чистой прибыли, а также провести анализ динамики цен во времени.

По всем компаниям нам известны следующие три показателя за три прошедших года: выручка, валовая прибыль, чистая прибыль. Зная, эти показатели мы можем рассчитать рентабельность продаж. Рентабельность продаж выражает собой отношение чистой прибыли к выручке. Имеющиеся данные представим в таблице.

Таблица 1 - Основные экономические показатели компаний за 2013 - 2015 гг.

Компания	Выручка, тыс. руб	Валовая прибыль, тыс. руб	Чистая прибыль, тыс. руб	Рентабельность продаж, %
2013				
ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»	27 240 150	845 107	958 705	3,62
АО «Игринский мясокомбинат»	184 776	2 828	1 720	0,93
ОАО «Птицефабрика Рефтинская»	3 836 204	201 726	40 682	1,06
ОАО «Челны холод»	1 946 265	546 763	207 912	10,68
ЗАО «Талосто»	4 531 768	4 654	2 766	0,06
2014				
ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»	32 313 562	370 105	352 674	1,09
АО «Игринский мясокомбинат»	231 967	302	- 246	- 0,11
ОАО «Птицефабрика Рефтинская»	5 245 446	419 955	45 827	0,87
ОАО «Челны холод»	2 149 451	578 645	184 574	8,59
ЗАО «Талосто»	4 280 948	19 262	2 937	0,07
2015				
ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»	36 764 450	1 012 757	812 496	2,21
АО «Игринский мясокомбинат»	427 717	15 412	11 791	2,76
ОАО «Птицефабрика Рефтинская»	5 999 108	70 410	69 284	1,15
ОАО «Челны холод»	2 458 860	353 176	279 423	11,36
ЗАО «Талосто»	3 984 841	1 067	366	0,01

Из данной таблицы видно, что минимальной рентабельностью обладает ЗАО «Талосто», только в 2014 году у АО «Игринский мясокомбинат» была отрицательная рентабельность. На протяжении всех лет максимальной рентабельностью обладает ОАО «Челны холод» - от 8,59 % до 11,36 % .

Теперь посчитаем темп прироста выручки, валовой прибыли и чистой прибыли. Данные по темпу прироста приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Темп прироста выручки, валовой прибыли и чистой прибыли

Компания	2013 - 2014			2014 - 2015		
	Тпр, выручка	Тпр, прибыль	Тпр, чистая прибыль	Тпр, выручка	Тпр, прибыль	Тпр, чистая прибыль
1	2	3	4	5	6	7
ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»	18,62	- 56,21	- 63,21	13,77	173,64	130,38
АО «Игринский мясокомбинат»	25,54	- 89,32	- 100,03	84,39	5003,31	4893,09
ОАО «Птицефабрика Рефтинская»	36,74	108,18	12,65	14,37	- 83,23	51,19
ОАО «Челны холод»	10,44	5,83	- 11,22	14,39	- 38,97	51,39
ЗАО «Талосто»	- 5,53	313,88	6,18	- 6,92	- 94,46	- 87,54

Темпы прироста выручки, валовой прибыли и чистой прибыли по исследуемым объектам управления не имеют единой тенденции. Так, например, с 2013 по 2014 годы темп прироста выручки у компании ЗАО «Талосто» был - 5,33 % . В это же время ОАО «Птицефабрика Рефтинская» увеличила выручку на 36,74 % . Остальные три компании показали результат хуже ОАО «Птицефабрика Рефтинская» на 10 % , 17 % и 26 % .

Для определения наличия сговора необходимо провести анализ динамики изменения цен во времени и дат их установления. В данном анализе первым делом составляется график, который должен показывать динамику изменения цен. Если цены изменялись синхронно с минимальным временным лагом, то можно сделать предположение о том, что компании состоят в ценовом сговоре [2].

Графический анализ динамики изменения цен на замороженные полуфабрикаты – пельмени во времени и дат их установления исследуемыми предприятиями в период 2013 - 2016 годов представлен на рисунке 1.

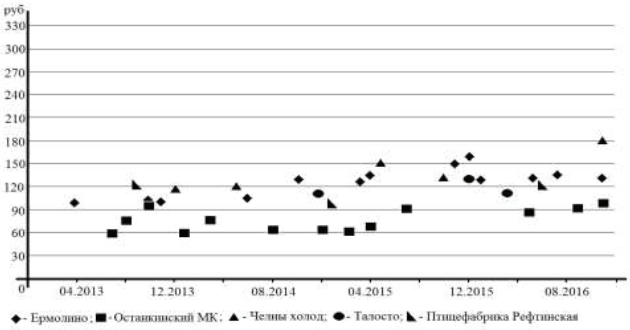

Рисунок 1 – Анализ динамики цен предприятий рынка замороженных полуфабрикатов за 2013 - 2016 гг.

Из рисунка 1 мы видим, что цены на продукцию компаний, а именно пельменей, менялись с большими временными лагами и без определенной синхронности в действиях, что свидетельствует об отсутствии признаков ценового сговора между производителями.

Для расчета рыночной власти производителей мы рассчитали индекс Херфиндаля - Хиршмана. Данный показатель используется для оценки степени монополизации в отрасли и рассчитывается как сумма квадратов долей производителей в отрасли [3]. Для расчета индекса Херфиндаля - Хиршмана в выборочную совокупность были отобраны 10 крупнейших производителей, которые контролируют 75 % рынка. К ним относятся: ООО «МЛМ - Ра», ООО «Продукты питания», АО «Sadia SA», ООО «ЭПП Элика», ООО «Равиолли», ООО «Дарья», ОАО «Останкинский МПК», ООО «Петрохолод - Пищевые продукты», ЗАО «Качественные продукты», ЗАО «Талосто» [3]. Рассчитаем данный показатель для отрасли замороженных полуфабрикатов.

$$HHI = 18{,}5^2 + 13{,}3^2 + 6{,}4^2 + 4{,}8^2 + 4{,}5^2 + 4{,}1^2 + 3{,}5^2 + 2{,}9^2 + 2{,}8^2 + 2{,}7^2 = 655{,}99$$

Так как индекс Херфиндаля - Хиршмана значительно ниже отметки в 1000 пунктов, то можно сказать, что данный рынок низкоконцентрированный. Это говорит о том, что отрасль далека от монополистического состояния. Также в такой отрасли государством могут допускаться слияния и поглощения.

После проведения анализа по рынку замороженной продукции можно сделать вывод, что среди компаний, представленных в качестве объектов исследования, отсутствуют признаки, которые могли бы свидетельствовать о картельном сговоре. Так анализ динамики цен по товарной категории «пельмени» не показал положительного результата. По результатам данного анализа мы видим, что цены на продукцию менялись не синхронно, а иногда даже в противоположном направлении. Анализ рентабельности продаж также показал отрицательный результат. Рентабельность у всех компаний достаточно сильно отличается и меняется в различных пропорциях. Однако нужно отметить то, что рентабельность почти всех компаний (исключение составляет ЗАО «Талосто») снизилась в 2014 году по отношению к 2013 и вновь выросла в 2015 году. Данную тенденцию можно объяснить сложившейся макроэкономической средой и общим состоянием отрасли. Анализ темпа прироста выручки, валовой прибыли и чистой прибыли показал, что главные экономические показатели компании менялись достаточно хаотично. Не наблюдается единой ситуации, когда бы выручка всех компаний росла в определенном коридоре, который мог быть задан картельным соглашением. Синхронный рост наблюдается только в 2015 году у компаний ОАО «Останкинский мясокомбинат», ОАО «Птицефабрика Рефтинская» и ОАО «Челны холод». Но это не подтверждается данными за 2014 год. В итоге можно сказать, что компании ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат», АО «Игринский мясокомбинат», ОАО «Птицефабрика Рефтинская», ОАО «Челны холод» и ЗАО «Талосто» не состоят в картельном сговоре.

Список использованной литературы:

1. Гениберг Т.В. Исторические и современные аспекты благотворительной деятельности российских императриц и супруг президентов России. Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 134 - 139.

2. Ивановская И.В., Драгун Н.П. «Определение согласованности действий предприятий в процессе установления отпускных цен» – Экономика и управление [электронный

документ] URL http: // elib.psu.by:8080 / bitstream / 123456789 / 296 / 1 / Ivanovskaja _ 2012 - 6 - p7.pdf (дата обращения 10.11.2016)

3. Индекс Херфиндаля - Хиршмана – Grandars [электронный ресурс] URL: http: // www.grandars.ru / student / ekonomicheskaya - teoriya / indeks - herfindalya - hirshmana.html (дата обращения 25.11.2016)

4. Российский рынок замороженных полуфабрикатов – «Впроизводство» журнал бизнес идей [электронный ресурс] URL: http: // vproizvodstvo.ru / analitika _ rynok / rynok _ zamorozhennyh _ polufabrikatov / (дата обращения 18.11.2016)

5. Четыре признака корпоративного мошенничества – Интерфакс [электронный ресурс] URL: http: // www.interfax.ru / business / 297783 (дата обращения: 15.11.2016)

6. Ярошевич Е.А., Гениберг Т.В. Методические аспекты выбора и формирования бренд - стратегии компании на рынке лекарственных препаратов. В сборнике: Актуальные проблемы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ООО "Ар - Консалт". 2014. С. 133 - 134.

© М.В. Драгунов, В.М. Карагодина, 2016

УДК 338

Р. Ю. Думчева, Магистрант 2 курса АГТУ
Г. Астрахань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ПРИ ПРИНЯТИИ ОПТИМАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В последнее время из - за международного кризиса и ввода санкций многие предприятия Российской Федерации могут столкнуться, и сталкиваются, с угрозой банкротства. В связи с этим особое значение приобретает выявление признаков возможного банкротства и осуществление мер по их предотвращению.

Согласно Федеральному закону от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" под несостоятельностью (банкротством) понимается "признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей."

Банкротство организации – это результат негативного влияния разнообразных внешних и внутренних факторов развития организации в рыночных условиях (рис. 1). Если организации практически не могут или слабо влияют на негативные воздействия внешней среды, то влияние внутренних факторов является результатом управленческих решений администрации организации [2].

Следует иметь в виду, что анализировать и принимать решения по устранению или уменьшению воздействия внутренних факторов необходимо с обязательным учетом влияния условий внешней среды на деятельность организации. В зависимости от действенности влияния тех или иных факторов на ухудшение финансовой состоятельности организации определяются конкретные причины кризисного состояния организации, процедуры финансового оздоровления и меры выхода из возникшего кризиса.

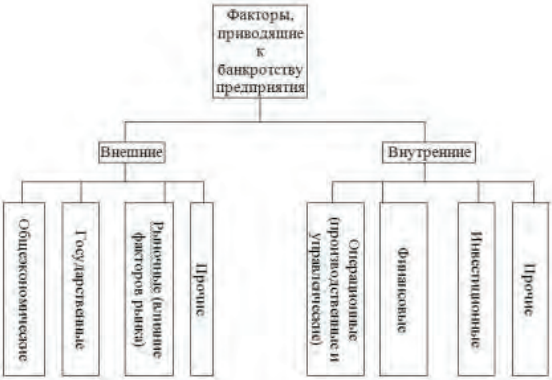

Рис. 7. Факторы, приводящие к банкротству предприятия

В большинстве случаев причиной банкротства является неверная оценка руководителями ожидаемых темпов роста их организации, под которые заранее находятся источники дополнительного, как правило, кредитного финансирования.

Банкротство зарождается в период финансового здоровья, если последнее никак не подкреплено постоянной аналитической работой, сконцентрированной на выявление и нейтрализацию скрытых негативных тенденций. Методы и масштабы анализа и, в частности, финансового анализа изменяются в зависимости от определенных ситуаций.

В рамках диагностики банкротства выделяют 5 его стадий (рис. 2) [2].

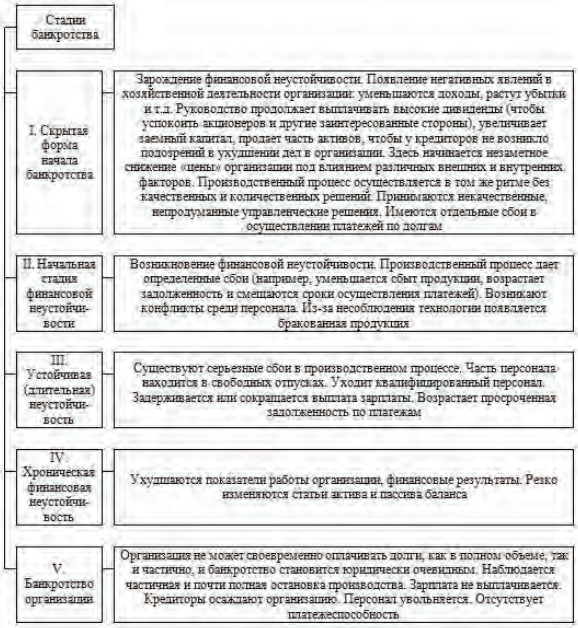

Рис. 8. Стадии банкротства

Каждая из рассмотренных стадий, прежде всего, характеризуется состоянием производственного процесса и финансов, а также состоянием функционирования управленческого персонала.

Непринятие мер на каждой стадии и даже подстадии влечет за собой углубление кризиса в организации и скатывание в следующую стадию со всеми вытекающими из нее последствиями.

В настоящее время разработана обширная система мер финансового оздоровления – антикризисное управление, возможное только при соответствующем управлении предприятием. Данная система базируется на определенных принципах:

1) Постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия предприятия.

2) Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия.

3) Дифференциация внешних и внутренних факторов по степени их опасности для развития предприятия.

4) Срочность реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии предприятия.

5) Адекватность реагирования предприятия на степени реальной угрозы его финансовому равновесию.

6) Полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного финансового состояния. При борьбе с угрозой банкротства, особенно на ранних стадиях ее диагностики, предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые ресурсы.

7) Использование при необходимости соответствующих форм санации предприятия для предотвращения его банкротства. Санация – меры, принимаемые собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства и восстановления платежеспособности должника, в том числе на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве. Санация используется как крайняя мера, если угроза банкротства выявлена уже на поздней стадии, и нет возможности восстановить финансовое равновесие предприятия.

В современных неблагоприятных экономических условиях особое значение приобретает формирование эффективного механизма управления предприятиями. Формированию антикризисной политики должен предшествовать анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия, его активов и пассивов, дебиторской и кредиторской задолженностей, обеспеченности собственными средствами, существующих и возможных заказов, спроса и цен на продукцию и услуги, чтобы выявить изменения в финансовом положении, выбрать соответствующую тактику и определить дальнейшее развитие предприятия.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.consultant.ru.

2. Жарковская Е.П. Антикризисное управление [Текст]: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризис. упр.» и другим эконом. специальностям / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский, И. Б. Бродский. – 7 - е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега - Л», 2011. – 467 с.

3. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 219 с.

4. Фёдорова Г. В. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие. – 2 - е изд. стер. – М.: Омега - Л, 2008. – 248с.

© Р. Ю. Думчева, 2016

УДК 33

Ермолаев П.И.
Студент группы Э505
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
России, г. Новосибирск
Цвелева А.В.
Преподаватель кафедры управления и финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
России, г. Новосибирск

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ, КАК НЕОБХОДИМАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

В статье раскрывается сущность венчурного инвестирования, достоинства и недостатки. Также рассматривается ситуация на Российском рынке на данный момент.

Венчурные инвестиции — это инвестиции в венчурные (рисковые) проекты создания и освоения новых технологий или продуктов. В основном венчурное инвестирование направлено в интернет компании, компьютерный сектор и роботостроение.

Венчурное инвестирование, это не только отличная возможность для инвестора, но и огромный плюс для общества. Инновационные технологии необходимы обществу и из этого следует, что венчурное инвестирования должно развиваться, но в России с каждым годом наблюдается отрицательная динамика. [3. 5 - 8 с.]

Для понимания того, что же препятствует венчурному инвестированию в России, мы должны проанализировать все стороны. Одной из положительных сторон является, во - первых, это огромная прибыль, при относительно небольших объемах вложения. Но не стоит рассчитывать на скорую прибыль, поскольку, данный вид инвестирования подразумевает долгую отдачу от вложений, от 2 - 10 лет. Если проект сможет удовлетворить общественным потребностям, то инвестор получит не только огромную прибыль, но также, отличную репутацию.

С другой стороны, стоит отметить такой важный аспект, это минусы такого инвестирования. Минусы являются важным критерием для инвестора, так как он рискует

потерять все вложенные деньги безвозмездно, поскольку за большой прибылью стоит большой процент рисков, связанный с потерей инвестиций. Существуют следующие риски, с которыми придется столкнуться. Во - первых, инновационные проекты в которые производится инвестиции могут быть как приняты рынком, так и наоборот быть отвергнутым им. Во - вторых, длительный срок инвестирования, не многие инвесторы могут позволить себе вложения на столь продолжительный период времени. Именно эти риски отталкивают большинство Российских инвесторов.

Несмотря на существующие риски, данный вид инвестирования является актуальным способом вложения средств, для экономики как развитых, так и развивающихся стран таких как Россия. В свое время Джин Брейер вложил 12 миллионов долларов в только появившийся Facebook, инвестиции окупила себя с сотни раз, Брейер получил в течении 6 лет, более 10 миллиардов долларов. И таких примеров множество, Google, Apple, Яндекс. Как мы видим, теперь это крупнейшие мировые компании. И все же объем венчурного инвестирования с каждым годом в России уменьшается, недоверие только растет в 2014 году, три крупнейшие инвестора покинули «Яндекс». В настоящее время аналитика рисков развита до такого уровня, что при оценке, эффективности вложения, инвестор может минимизировать риск. Хотя в России по итогам 2015 года эксперты J'son & Partners Consulting выделили 187 венчурных инвестиций в российские компании с участием фондов и бизнес - ангелов. По сравнению с 2014 г. наблюдается снижение количества сделок с венчурным капиталом. Лидером по количеству инвестиций в 2015 г. стал Фонд развития интернет - инициатив (ФРИИ). В 2015 г. 160 сделок с участием фондов и бизнес - ангелов раскрыли финансовые показатели. В денежном выражении объем инвестиций также показал снижение до 135 млн долларов. [2]

Не смотря на такую динамику в России существует такой проект как Венчурная ярмарка. Экспозиция Венчурной Ярмарки – это единственная действующая в России площадка, на которой целенаправленно осуществляются презентации инновационных компаний, заинтересованных в привлечении капитала для развития своего бизнеса и мотивированных к взаимовыгодному сотрудничеству с частным инвестором. Это мероприятие выгодно обеим сторонам, так как инвесторы получают прекрасные проекты, а компании нужные им инвестиции. Опыт проведения российских венчурных ярмарок показывает, что результативность работы в экспозиции значительно превышает аналогичный зарубежный показатель: 13 % компаний - участниц привлекли капитал для развития своего бизнеса.

Крупнейшими игроками на этом рынке в России являются: ABRT Венчурный фонд, AddVenture Фонд посевных инвестиций, Flint Capital Flint Capital - инвестиционный фонд под управлением опытной команды партнеров из Flint Management Дмитрия Смирнова, FPI Partners FPI PARTNERS – инвестиционная управляющая компания в области венчурных хай тэк инвестиций ранних стадий, Inventure Partners InVenture Partners — венчурный фонд, который специализируется на финансировании технологических компаний, Prostor Capital Prostor Capital – российский венчурный фонд, ориентированный на высокодоходные инвестиции, Run Capital Создан в апреле 2014 года российскими предпринимателями: Николай Романенко, Андрей Муравьев, Сергей Федющенко, Runa Capital Фонд Runa Capital инвестирует в быстро развивающиеся области информационных технологий, RWM Capital ИГ «РВМ Капитал» инвестирует в венчурные проекты (преимущественно IT сфера), Starta Capital Посевной венчурный фонд с программой акселерации. Это крупнейшие

компании на Российском рынке. Каждый год эти компании вкладывают большие суммы денег в развитие инноваций в России, но этого недостаточно, инвестиции с каждым годом уменьшаются и в ближайшее время изменений не будет. [1]

Венчурное инвестирование, это безусловно очень сложный процесс, и каждый инвестор сам решает для себя вкладывать ему деньги в столько рискованные проекты или пойти более простым путем. Но мы не можем забывать, что благодаря именно венчурному инвестированию мы имеем поисковые системы, компьютеры, мобильные телефоны, облачные сервисы. Таким образом, данный вид инвестирования является одним из необходимых элементов в развитии инвестиционных процессов в России, и инвестиционного бизнеса в целом.

Список используемой литературы:

1. http: // www.rvca.ru / rus /
2. http: // www.gks.ru /
3. Вадим Котельников, Венчурное финансирование от А до Я. Как сделать проект привлекательным для инвестора / Издательство - Эксмо, 2008г. - 176с.
4. Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. Сборник статей и выступлений. – СПб.: РАВИ, 2000 г. – С. 45.
5. Поваров Д. В., Журнал Вестник Астраханского государственного технического университета / 2014г. – 280с.
6. Фоломьев А. Н., Каржаув А. Т., Венчурное Инвестирование / 2013г. – 200с.
7. Ягудин С. Ю., Венчурное инвестирование инновационной деятельности России / Журнал Транспортное дело России, 2015г. – 127с.

© П.И. Ермолаев, 2016

УДК 331.1

Е.А.Ефремова
Студентка 4 курса
ИЭФиМ УрГАУ
г.Екатеринбург, Российская Федерация

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ И МЕРЫ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема текучести кадров на предприятии становится крайне актуальной в условиях дефицита персонала на рынке труда. По результатам последних опросов, в России примерно две трети работающих людей время от времени задумываются о переходе в другие компании, хотя пойти на такой серьезный шаг готовы далеко не все. Из - за ухода сотрудников и кадровой нестабильности предприятия несут немалые финансовые потери.

Текучесть персонала – это движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником. Излишняя мобильность вызывает значительные экономические

потери, а также создает кадровые, технические, организационные и психологические трудности.

Причины, по которым компании начинают испытывать трудности связанные с текучкой кадров, можно на две группы: внешние и внутренние.

Внешние причины не зависят от компании и являются более глобальными; к ним можно отнести качество трудовых ресурсов, демографическую и экономическую ситуацию в стране. Внутренние причины, наоборот, полностью зависят от компании - работодателя, и только сама компания может их исправить.

Самыми распространенными причинами увольнений по инициативе работников являются неконкурентоспособные ставки оплаты труда, нестабильные заработки, продолжительные или неудобные часы работы, неадекватное руководство, плохие условия труда, проблемы с проездом до места работы, отсутствие возможности продвижения, обучения или повышения квалификации, карьерного роста, неэффективная процедура отбора и оценки кандидатов, работа с персоналом по принципу «соковыжималки», неадекватные меры по введению в должность (отсутствие контроля за адаптацией).

Текучесть, превышающая норму, приводит к снижению объемов производства, сказывается на качестве продукции.

Для сокращения текучести кадров можно применить следующие методы:

- осуществлять качественный подбор персонала: нанимать тех соискателей, которые обладают необходимыми компетенциями и соответствуют корпоративной культуре организации, ее целям и миссии; на собеседовании предоставлять будущему работнику максимум информации о компании, условиях труда, требованиях к работнику;
- создать систему наставничества для новых сотрудников благодаря привлечению более опытного персонала;
- разработать программы по профессиональному и карьерному развитию работников, например, проводить обучение персонала, организовывать курсы по повышению квалификации за счет компании;
- ввести практику коллективного принятия решений, чтобы работники знали, что их голос имеет вес;
- улучшать организацию труда и обеспечивать ритмичный характер загрузки работников;
- создавать для работников компенсационный пакет, включающий премии, бонусы, медицинское страхование;
- не принуждать сотрудников работать сверхурочно и по выходным; при необходимости использовать гибкий график работы;
- оценивать работу не по количеству отработанных часов, а по достигнутым результатам.

Снижению показателей текучести будет способствовть изучение причин увольнений. Это поможет не просто уменьшить текучесть кадров, но и увидеть слабые места компании, которые влияют на эффективность работы.

Список использованной литературы:

1. Абесинова Е.К. Анализ текучести кадров как составляющая концепции поступательного развития организационной структуры предприятия // Молодой ученый. 2015. №2 - 1 (17). С.44 - 48

2. Александрова Н.А. Удовлетворенность трудом как фактор снижения кадровых рисков / Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования. – Екатеринбург: Изд - во: Уральский государственный университет им. М.Горького, 2010. – С.206 - 209

3. Александрова Н.А., Брюхова О.Ю. Профессиональная ориентация в фокусе внимания государства: проблемы, противоречия, пути решения // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2016. №9 (71). С. 13 - 18

4. Буровникова Т.Г. Подходы к управлению текучестью кадров // Экономика и социум. 2015. №1 - 2 (14). С.590 - 593.

5. Васильцова Л.И., Александрова Н.А. Экономика управления персоналом. Екатеринбург: УрГУПС, 2016.143с.

6. Васильцова Л.И., Александрова Н.А. Трансформация системы социальной защиты работников в рыночной экономике // Дискуссия. 2013. №7. С.64 - 68.

7. Кондакова А.С., Старцева Н.Н. Оптимизация текучести кадров на предприятии / Наука, образование и инновации. 2016. С.73 - 75.

8. Консультирование в управлении человеческими ресурсами. М.: ИНФРА - М, 2010. 221с.

© Е.А.Ефремова, 2016

УДК 338

Жуковская В.Ю.
Доцент кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства
Южного института менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Концепция процессов внутрифирменного планирования в настоящее время на основе постоянного анализа внешней среды (рынки, потребности клиентов, конкурентов, новые продукты, технологии и т.д.) направлена на повышение роли системы управления производством в процессе создания продукта. С учетом современных требований к развитию систем управления в последние годы были достаточно широко развернуты исследования в области совершенствования организационных структур управления, которые охватывают:

– разработку организационных систем оперативного управления производствами с различной формой собственности;

– разработку генеральных систем оперативного управления различными отраслями народно - хозяйственного комплекса страны;

– разработку и развитие форм оперативного управления территориального, регионального и местного значения;

– развитие организационных форм и методов оперативного управления комплексными целевыми национальными, государственными и отраслевыми научно - техническими программами;

– совершенствование и развитие систем межотраслевого и межфункционального управления в условиях рынка.

Исследуя наработанную теоретическую базу, был получен и проверен на практике целый ряд научных результатов:

– определение основных описаний и анализов организационных структур оперативного управления как самостоятельного объекта научного исследования;

– выявление закономерностей построения этих структур;

– разработка системного подхода в проектировании оперативного управления сложными промышленными и другими социально - экономическими объектами;

– разработка формальных и неформальных процедур и методов формирования организационных структур систем оперативного управления.

Анализируя сложившиеся и формируемые организационные структуры оперативного управления, можно прийти к выводу, что они обладают рядом положительных свойств:

– отражают целевые функции и территориальные распределения различных типов и моделей производств;

– обосновывают функциональной специализации различных форм производственной деятельности;

– обеспечивают возможности решения первоочередных задач и нормативно - методического регулирования деятельности всех производственных звеньев.

Современная среда организационных структур оперативного управления сильно отличается от прежней среды дифференциацией продукции и открытием маркетинговых каналов (развитие маркетинга, исследования, разработки и логистики).

Изучая основы систем целевого подхода к формированию организационных структур в оперативном управлении организацией, можем выделить следующие основные положения:

– организационная структура системы оперативного управления рассматривается как универсальная характеристика регулирования производственно - хозяйственной среды;

– основной базой построения организационной структуры оперативного управления является целевая ориентация всех элементов системы управления;

– формой организационных отношений управления служит сетевая модель управления, которая описывает узловые события процесса производства и / или предоставления услуг, а также связи между ними. Поэтому, сетевая модель производственно - хозяйственной системы рассматривает организационные структуры, как предмет рационального проектирования, которое должно включать не только состав элементов (звеньев) и уровней аппарата управления, но и построения конкретных организационных механизмов достижения поставленных целей;

– важнейшим требованием к построению организационной структуры должно стать достижение гибкости управления организацией, которая будет обеспечивать приспособление к реальному разнообразию объективных условий, возникающих в процессе функционирования производственно - хозяйственной системы;

– анализ и построение организационной структуры управления должны рассматриваться как решения, которые обязательно предусматривают использование совокупности

формальных и неформальных методов и функций, включающих организационное моделирование (иерархическое), целевое структурирование и т.д.

Применение вышеизложенных положений требует разработки специальной методики и аппарата, который может быть использован при проектировании конкретных организационных структур управления производственно - хозяйственной среды. Эта методика обладает следующими преимуществами и позволяет:

1) обеспечить максимальное соответствие структуры оперативного управления производственным требованиям и условиям;

2) использовать разнообразные организационные формы;

3) учитывать прогрессивный организационный опыт;

4) соединить процесс проектирования структуры с ее освоением.

Список использованной литературы:

1. Маймула Г.В. Принятие решений как основа эффективной системы управления предприятием. Научный вестник Южного института менеджмента. 2015. № 2. С. 7 - 10.

2. Бурда А.Г., Метельская Е.А. Методические подходы к исследованию воспроизводственных операций фермерских хозяйств методами экономико - математического моделирования в контексте жизненного цикла семьи и производства. В сборнике: Социально - экономический ежегодник – 2014 Хашева З.М. Краснодар, 2014. С. 21 - 25.

3. Никитина И.А., Согова Д.Ф., Трубилин А.Г. Организационная культура как инструмент повышения производительности труда. Международный научно - исследовательский журнал. 2015. № 6 - 3 (37). С.82 - 83.

© В.Ю. Жуковская, 2016

УДК 338

Г.З. Зиганшина
студентка 5 курса экономического факультета
Башкирский государственный университет
Научный руководитель: Юсупов К.Н.
д.э.н., профессор
Башкирский государственный университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях перед любым предприятием, столкнувшимся с необходимостью реформирования бизнеса для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности, стоит задача выработки новой стратегии развития. На более высоком уровне повышение конкурентоспособности предприятий выступает серьезным фактором повышения воспроизводственного потенциала российских регионов [6 - 8].

З.Ш. Бабаева в своих исследованиях отмечает, что разработка стратегии развития представляет собой сложную и трудоемкую работу по изменению принципов управления во всех направлениях деятельности, как - то: производственная, маркетинговая, финансовая и др. [1, С. 91].

Из всего многообразия определений, наиболее точным можно считать определение, данное Н.Е. Козловой, которая считает, что существуют как минимум две области, в которых финансовый менеджмент и финансовая политика не пересекаются: учетно - финансовая политика и предпринимательские риски. Учетно - финансовая политика, один из элементов финансовой политики, не изучается финансовым менеджментом. В свою очередь предпринимательские риски являются важнейшим разделом финансового менеджмента, хотя в область изучения финансовой политики не входят [2, С. 82].

Таким образом, финансовая политика – наиболее важный составной элемент общей политики развития организации, который представляет собой совокупность мероприятий по целенаправленному формированию и использованию финансов для достижения целей организации.

В связи с тем, что финансовая политика предприятия является составной частью его экономической политики, то и финансовая деятельность предприятия должна осуществляться на основании исследований спроса на продукцию, оценки имеющихся ресурсов и прогнозирования результатов хозяйственной деятельности. Направления использования финансовых фондов предприятия определяются исходя из поставленных целей, положения предприятия на рынке, выработанной концепции организации финансовой деятельности. С этой позиции, главной целью финансовой политики предприятия следует считать наиболее полное и эффективное использование и наращивание его финансового потенциала [3, С. 94].

Качество реализуемой финансовой политики во многом обусловлено устойчивостью финансовой системы предприятия к изменениям различных внешних и внутренних факторов, что определяет необходимость проведения регулярной ее оценки и выработки направлений повышения ее эффективности.

В современных экономических условиях, на которые серьезным образом влияют последствия введенных для России финансовых санкций, коммерческие предприятия сталкиваются с множеством проблем в области финансовой деятельности, среди которых наиболее актуальными являются: проблемы сбыта; дефицита и доступности финансовых ресурсов; их распределения и инвестирования; нестабильности внешних условий. В этой связи ключевые направления финансовой политики предприятий будут заключаться в концентрации усилий на данных сферах.

Решение проблем сбыта требует от предприятия совершенствования ценовой политики, оптимизации состава и объема дебиторской задолженности, расширение источников поступления финансов за счет новых видов деятельности, что в комплексе определяет «политику формирования финансовых ресурсов» [4, С. 59].

Проблема дефицита финансовых средств в большинстве случаев проявляется в деятельности предприятия как недостаток денежных оборотных активов. При этом определяющее значение имеет размер экономически целесообразных ставок привлечения финансовых ресурсов, что во многом связано с осуществляемыми предприятием видами деятельности, так, быстрый оборот средств в сфере торговли позволяет достигать высокой

рентабельности использования привлеченного финансирования. В других отраслях необходима работа с более широким кругом источников с оценкой обоснованности и стоимости кредитов и займов, а также поиск внутренних резервов финансирования за счет эффективного планирования процессов движения денежных потоков.

Рациональное распределение финансовых ресурсов и инвестирование средств предприятия обеспечивается путем выработки оптимальных направлений использования прибыли и поиска эффективных способов вложений денежных средств, совершенствования процессов инвестиционного проектирования.

Проблема влияния неблагоприятных внешних факторов решается посредством использования методов оптимизации процессов налоговых выплат, а также за счет создания специальных резервных фондов для покрытия, возникающего при изменении внешних условий дефицита финансовых ресурсов [5, С. 181].

В целом недостатки финансовой деятельности сказываются на падении прибыльности и повышении рисков банкротства, что обуславливает первоочередную роль выработки эффективных решений в целях вывода предприятия из кризисного состояния и обеспечения финансовой устойчивости на протяжении длительного периода.

В зависимости от сложившегося на предприятии положения целью оптимизации финансовой политики может быть:

- реформирование финансовых отношений;
- стабилизация финансового состояния;
- финансовое оздоровление.

В случае выявления проблем, касающихся вопросов взаимодействия предприятия с партнерами и организациями, необходимо проведение работы по совершенствованию системы финансовых взаимоотношений с целью снижения рисков неплатежеспособности.

Возникновение проблем ухудшения финансового состояния в краткосрочном периоде требует выработки мер по нейтрализации негативных факторов и повышении показателей устойчивости и ликвидности активов предприятия.

В условиях возникновения реальной угрозы наступления банкротства в рамках финансовой политики предпринимаются усилия по финансовому оздоровлению предприятия, предусматривающему комплекс финансовых и других мероприятий по существенному повышению качества и эффективности управления всеми процессами.

Решение данных проблем предполагает наличие у предприятия сформированной и эффективно работающей системы финансового управления, своевременно реагирующей на возникающие препятствия на пути его устойчивого развития, путем устранения недостатков и минимизации негативного воздействия внешних факторов, а также постоянного расширения перечня применяемых финансовых инструментов.

Таким образом, эффективное управление обеспечивается за счет построения гибкой системы финансового управления предприятия, что подразумевает способность предприятия получать необходимый результат, позволяющий ему без коренного изменения основных производственных фондов осваивать за определенные сроки закономерное количество изделий, которое может быть востребовано рынком и, в свою очередь, позволит в будущем периоде получить необходимый результат, обеспечивающий выживание и развитие предприятия. В этой связи уровень гибкости финансовой политики будет определяться тем, на сколько полно финансовая система предприятия способна обеспечить

процессы производства необходимыми ресурсами в условиях изменчивости внешних условий.

Таким образом, процесс формирования финансовой политики предприятия и ее совершенствования должны носить индивидуальных характер и базироваться на научно - обоснованных методиках и подходах финансового управления.

Список использованной литературы:

1. Бабаева, З.Ш., Ибашева, П.А. Финансовая политика на современном этапе развития экономики. Стабильность предприятий в условиях кризиса / З.Ш. Бабаева, П.А. Ибашева // Экономика и право. – 2015. – № 5. – С. 91 - 95.
2. Козлова, Н.Е. Финансовая политика организации в условиях кризиса / Н.Е. Козлова // Сибирский экономический вестник. – 2016. – № 2. – С. 81 - 88.
3. Ушаков, В.Я., Буневич, К.Г. Методика обоснования решений по формированию финансовой политики предприятия / В.Я. Ушаков, К.Г. Буневич // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. – 2015. – № 1 (12). – С. 92 - 96.
4. Хольнова, Е.Г. Основные направления оптимизации финансовой политики в деятельности предприятия / Е.Г. Хольнова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 6 - 3 (50). – С. 57 - 61.
5. Щадилов, А.Ю. Процесс финансового оздоровления предприятия как необходимый элемент финансовой политики / А.Ю. Щадилов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 5 - 2. – С. 180 - 183.
6. Юсупов К.Н., Янгиров А.В. Стратегия модернизации и повышение потенциала регионов // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2010. – № 5. – С. 17 - 24.
7. Янгиров А.В., Ахунов Р.Р. Воспроизводственный потенциал как системообразующий элемент региональной экономики // В сборнике: Проблемы функционирования и развития территориальных социально - экономических систем VIII Всероссийская научно - практическая интернет - конференция. Ответственный редактор: Д.А. Гайнанов. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2014. – С. 13 - 15.

© Г.З. Зиганшина, 2016

УДК 336.77

З. А. Золотарёва, Н. В. Мирошкин, С. А. Шлыков
гр. 2423 4 курс
Финансовый факультет
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Кредитование физических лиц – это важнейший элемент экономики Российской Федерации. Кредит стимулирует развитие и становление производительных сил,

ускоряет процесс формирование источников капитала для увеличения воспроизводства на основе достижений научно - технического прогресса. Кредит может положительно воздействовать на структуру и объём денежной массы, скорость обращения денег и платежного оборота. Так же кредит крайне важен для поддержания непрерывности кругооборотов фондов действующих предприятий, реализации и обслуживания процесса производственных товаров. В следствии отсутствия кредитной поддержки будет невозможно предоставить быстрое и цивилизованное становление предприятий малого бизнеса и фермерских хозяйств. На данном этапе развития и усиления Российской Федерации важнейшей и своевременной задачей является развитие цивилизованного рынка потребительского кредита, в силах которого стать главным источником стимулирования спроса населения на услуги и товары и, как следствие, увеличение уровня его благосостояния и создания дополнительных импульсов экономического роста.

Кредитование на данное время - основное направление банковской деятельности и важнейший источник формирования доходов. Более чем 25 % кредитов от общей структуры кредитного портфеля попадает на физические лица.

В современном мире кредит для потребителя – это почти всегда один единственный выход из сложившейся тяжелой ситуации. Банки сегодня выдают кредиты не всегда только при покупке дорогостоящего имущества, но и в офис регулярной повседневной жизни: для приобретения автомобиля, недвижимости, на потребительские нужды, образования.

Займ – это кредит для физических лиц, предоставляемый клиентам на личные нужды, например, на приобретение бытовой техники, недвижимости, автомобиля и.т.д.

Финансовые эксперты отмечали особенно высокий уровень закредитованности населения в период 2013 - 2015 гг. Более чем 5 млн. граждан РФ в данный момент имеют проблемы с погашением кредитов. Задолженность по кредитам у россиян составляет 3 трлн. рублей, и она растет с каждым годом.

Банки на сегодняшний день не уверены в надежности и финансовой состоятельности клиентов, в связи с тем что имеет место быть крайне высокий риск невозврата денежных средств, выданных по кредиту. Поэтому каждый банк по своему усмотрению устанавливает риски и закладывает их в высокие проценты и меры по ужесточению кредитной политики [7, с. 922].

Таким образом, тема исследования в современных условиях развития экономики, и в частности рынка кредитования физических лиц, является достаточно актуальной и своевременной.

Изучая кредиты, выданные физическим лицам, сравнивая с кредитами, предоставленными кредитным организациям, важно заметить, что у первых имеет место быть более плавное развитие с течением времени, нет резких скачков в темпах роста. Помимо этого, кредиты физическим лицам являются более приоритетным и важным направлением для банков Российской Федерации, так как с течением времени их объем сильно вырос и стал превышать кредиты, предоставленные кредитным организациям, на 70 % .

Схема порядка выдачи кредита представлена на рисунке 1.

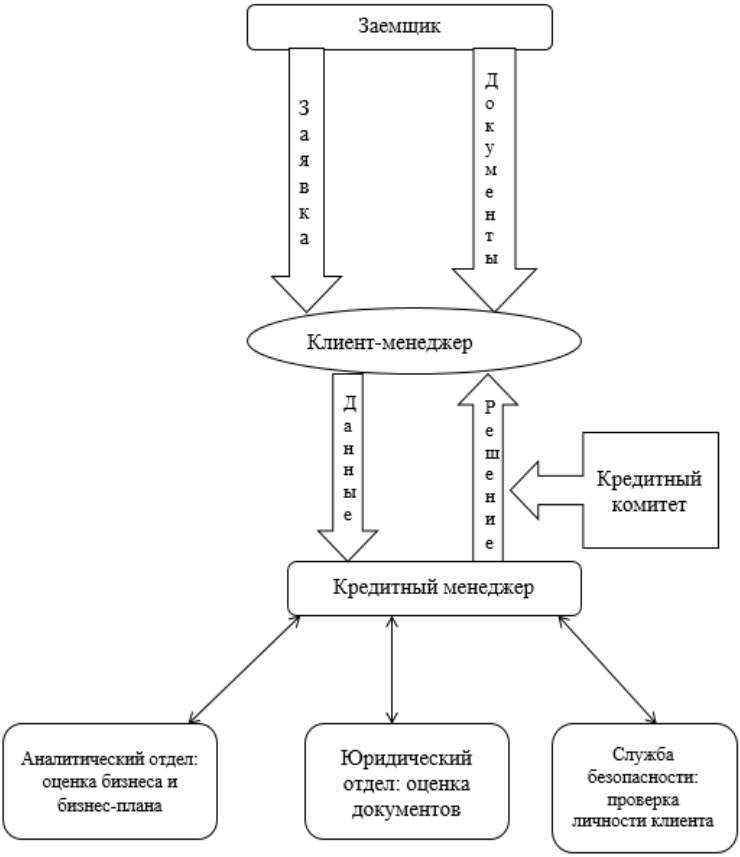

Рисунок 1. Порядок выдачи кредита физических лиц

С огромной уверенностью можно сказать о том, что важнейшей проблемой кредитования является вопрос невыплаты полученного кредита. В последнее время увеличилась доля просроченной ссудной задолженности по кредитным договорам. Данная тема является одной из основных проблем банковского потребительского кредитования, требующей отдельного рассмотрения. Иногда, при оформлении кредита, заемщик изначально знает, что не будет его выплачивать.

Список использованной литературы

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. Бондаренко Т.Г. Проблемы и перспективы развития системы розничного кредитования коммерческих банков // В сборнике: актуальные проблемы современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. С. 71 - 73.

5. Бондаренко Т.Г. Основные трудности банковской системы при переходе на международные стандарты финансовой отчетности // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. № 3 - 1. С. 315 - 323.

6. 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.

7. Боровченко А. О., Уксуменко А. А. Рынок кредитования физических лиц в России: современное состояние и проблемы // Международный журнал и фундаментальных исследований. – 2016. - №6. С. 920 - 924.

© З. А. Золотарёва, Н. В. Мирошкин, С. А. Шлыков, 2016

УДК 659

Зубкова С.В.
студент 2 курса факультета
«Экономика, сервис и предпринимательство»
Бурякова О.С.
кандидат философских наук
Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (ф) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

СЕРВИС КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сфера сервиса является быстрорастущей отраслью экономики. Культура обслуживания становится особенно важна в условиях мирового экономического кризиса. Для повышения конкурентоспособности государства и улучшения качества предоставляемых услуг сервисная деятельность по всем направлениям должна качественно расти.

Под сервисной деятельностью понимают вид экономической активности, который направлен на производство сервисных продуктов на базе профессионально подготовленных работников и в рамках рыночных отношений, создание благ и оказание услуг [1, с. 131 - 133]. Основой деятельности предприятия сервиса является процесс

оказания услуги. Он должен организовываться таким образом, чтобы гарантировать прибыльную работу предприятий. При этом услугой называют нематериальный продукт труда, который предназначен для удовлетворения потребностей человека.

Потребность – внутреннее состояние индивида, которое выражается в ощущении недостаточности чего - либо. Удовлетворение потребности возможно лишь через осуществление цели.

Услуга представляет собой одну из важнейших разновидностей бизнеса, так как является предметом (товаром) купли - продажи, ос осуществлением которого общество получает ощутимую пользу. На сегодняшний день роль услуг стала велика и актуальна. На это повлияли быстрый рост научно - технического прогресса, насыщение рынка товарами индивидуального и повседневного спроса, усложнение производства, которые в совокупности привели к нововведениям в обществе[2].

Именно сфера сервиса наиболее оперативно создает товары и услуги, которые удовлетворяют запросы потребителя, и реагирует на вновь появляющиеся потребности человека. Так же, активное развитие сферы сервиса дает возможность продуктивно бороться с хронической безработицей за счет формирования новых рабочих мест. Значительную роль сфера сервиса играет в доходах ВВП, так как обеспечивает значительную часть прибыли в казну государства.

Сервисная деятельность производится субъектами сервисной деятельности: бюро - конторы, предприятия, фирмы, рекламные учреждения и организации.

Во внутренней экономике государства сфера сервиса представлена в виде среднего и малого бизнеса, а на мировом рынке в виде крупного[3, с. 134 - 135].

Существуют особенности услуг, которые придают сервисной деятельности специфический характер:

1) Оказание услуг – это процесс, для которого свойственно партнерское взаимодействие производителя и потребителя. Итогом данной деятельности выступает польза, особенно важная для потребителя услуг, в силу чего он оплачивает услуги производителя по рыночной цене.

2) Предоставляемые услуги носят неосязаемый характер, хотя для создания услуг необходимы специальная техника, оборудование, материальные ресурсы.

3) Услуга не существует вплоть до начала ее предоставления. Услугу невозможно хранить и складировать. Процедура изготовления и потребления услуги совершается единовременно.

4) Нередко потребитель напрямую участвует в ходе оказания услуги. Тем не менее, генерация многих услуг возможна без присутствия потребителя, но он непременно должен появиться на каком - то этапе оказания услуги, так как это придает услуге завершающий вид.

5) Потребитель услуг не может быть их владельцем. Однако это не относится к вещам, по отношению к которым оказывается услуга (к примеру, сшитая одежда или отремонтированный автомобиль).

6) Предоставление услуг – это деятельность, поэтому они не могут быть оценены и протестированы прежде, чем потребитель их оплатит.

7) У конкретной услуги существенно ограничена возможность замещения ее на рынке, так как она представляет собой конкретную потребительную стоимость лишь в определенный период на данном направлении [4, с. 70].

Все указанные свойства делают услуги и сервисную деятельность особым видом экономической активности, требующей от производителя жизненного опыта, предприимчивости, мастерства, умения ладить с людьми. Всё время взаимодействуя с потребителями, производители отрабатывают приемы поведения и труда, дающие им возможность реализовывать массовое обслуживание, в то же время учитывая индивидуальные и групповые запросы.

Сервисная деятельность является важным средством конкурентной борьбы, а в некоторых областях бизнеса – самым важным.

Сервис – одно из важнейших условий рыночного успеха товара. В отсутствии сервиса товар утрачивает часть своего потребительского значения, делается неконкурентоспособным и отвергается клиентом. В условиях конкурентной борьбы производитель берет на себя обязательство за сохранение работоспособности выпущенного и проданного продукта в течение всего времени его целесообразной эксплуатации с позиций покупателя в силу следующих факторов:

- организованный сервис может помочь производителю сформировать перспективный, довольно стабильный рынок для собственных товаров;
- высокая конкурентоспособность товара в существенной, а порой и в решающей мере зависит от высококачественного сервиса;
- сервис непосредственно является весьма прибыльным делом;
- отлично организованный сервис – непременное условия высокого имиджа компании - производителя [5, 741 - 745].

Во многих государствах мира сервисный бизнес нередко выступал в роли особого двигателя повышения общественного благосостояния и экономического развития. Кроме того в нашем государстве в течение последнего десятилетия постоянно увеличивается спрос на специальности, связанные с сервисной деятельностью. А это значит, что в скором будущем следует ожидать высококачественное улучшение сервиса в России.

Таким образом, на сегодняшний день все государства мира ставят перед собой задачу повышения качества производства, в том числе производства услуг. В случае высококачественного сервиса в стране фиксируется увеличение народно - хозяйственного эффекта на единицу расходов, страна получает валютные поступления и расширенные экспортные возможности, а также потребности населения в услугах удовлетворяются наиболее полно.

Список использованной литературы:

1. Захарова Ю.И., Горностаева Ж.В. Развитие сервисной деятельности в России. В сборнике: Научные исследования в современном мире. Материалы Международной (заочной) научно - практической конференции. НИЦ «Наука и образование»; Под общей редакцией Д.А. Ефремова,2015. С. 131 - 133.

2. Баклакова В.В., Горностаева Ж.В, Клевцова М.Г., Миронец Е.В., Сорокина Ю.В. и др. Экономические исследования: Анализ состояния и перспективы развития. Воронеж, 2014. Том 34.

3. Горностаева Ж.В., Селеменева Е.А. Значение сферы услуг для экономики. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 134 - 135.

4. Алёхина Е.С., Мамеева С.А. Особенности культуры обслуживания потребителя на предприятии сервиса. Электронный научно - практический журнал Культура и образование. 2014. № 6. С. 70.

5. Бурякова О.С., Шабельник Л.С. Влияние инноваций в IT - структуре на деятельность предприятий сферы услуг // Теория и практика современной науки. 2016. № 3 (9). С. 741 - 745.

© Зубкова С.В., Бурякова О.С., 2016

УДК: 338.24

Иванова К.Ю.
Магистрант менеджмента
Университет ИТМО,
Санкт - Петербург, Российская Федерация

НЕОДИРИЖИЗМ КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Концепция, инструменты и методы антикризисного менеджмента претерпевают изменения в зависимости от факторов, вызвавших кризис, а также глубины влияния этих факторов на реальную экономику. Экономическими проблемами, которые должны быть решены для успешного преодоления кризиса, считаются: обеспечение конкурентоспособности в условиях глобальной экономики, создание новых эффективных институтов развития и обновленное государство не только с точки зрения структуры и функций, но и компетенций и уровня доверия между властью, населением и элитами[1, с.374 - 377]. Поэтому вслед за новыми факторами (например, нарушения глобального экономического порядка или вынужденного протекционизма в связи с введением санкций и пр.), вызвавшие кризис, меняются последствия кризиса, меняются методы его преодоления, формируются новые концептуальные основания формирования антикризисной политики и конкретного набора мер преодоления кризиса. Это есть закономерные, эволюционные изменения как в реальной экономике, ее успешных практиках, так и концепциях, которые отражают неоэкономику сегодняшнего дня [4].

Разнообразие факторов, вызывающих кризис, различная глубина и направленность последствий кризиса со всей очевидностью показывает ограниченность прежних теоретико - методологический построений, представленных в неоклассической теории, и нацеливает на поиск новых. Интеллектуальный вызов к поиску новых концепций вполне согласуется с мнением основателя неоклассики А. Маршалом, который писал: «В задачи экономической науки входит получение знаний для самой себя и выработка руководства к поведению в практической жизни, прежде всего в общественной» [2, с.100]. Экономические знания, как

полагал А. Марщалл, нужны, прежде всего, государственным деятелям, чтобы правильно выбирать меры, способные привести их к цели, которую они стремятся достичь для своей страны. (И хотя современная наука накопила значительное число идей по поводу того, почему государство и политики не достигают целей развития во благо страны, они, как правило, остаются достоянием самих ученых, а не знанием политиков [7]).

Поиск концепций обосновывающих актуальную картину реальности современными исследователями используются разные пути. Одни считают правильным обновление или реактуализацию уже известных теорий [8], в частности политической экономии, хотя возможности политической экономии объяснять круг конкретных экономических вопросов и меры по решению конкретных экономических проблем, признавались весьма ограниченными еще в начале XXв. [6] .

В корпусе актуальных направлений, обосновывающих меры антикризисного управления, обратим внимание на новую концепцию, получившую название неодирижизма [3]. Под неодирижизмом предлагается понимать инициативное влияние из центра на динамику, поведение структуры хозяйства в каких - либо заданных направлениях, задающее режим, порядок и векторы функционирования экономики. Влияние вместо управления – в этом состоит принципиальная формулу неодирижизма. В российских координатах – это изменение функционирования вертикали власти, создание новых институтов и структур управления. Как справедливо отмечается в отечественной литературе, что сообщество ученых, практиков и управленцев вырабатывают новые подходы и методы решения проблем современных кризисов. В ряду таких структур называется развитие национального государственно - корпоративного комплекса РФ; приоритетные национальные проекты; развитие кластеров конкурентоспособности регионов[5] и др. Общей задачей новых структур является обеспечения концентрации интеллектуального капитала в тех или иных формах, усиление взаимодействий (коллабораций) его носителей, способных вырабатывать уникальные решения. Каждая структура должна иметь некий портфель решений, позволяющий ее отвечать на разнообразные проблемы и вызовы, не только инициируемые центром, но и окружающим миром в целом.

Список использованной литературы

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. «Современные экономические концепции» для магистрантов менеджмента: методологические аспекты учебного курса [Текст] // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41). с. 374 - 377.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Том 1. [Текст] М., Изд. Группа «Прогресс» . 1993. С.100 - 101

3. Осипов Ю.М. К постреформенному неодирижистскому перестроению национального хозяйства России[Текст] / В сборнике: Народный поиск модели хозяйственного развития России (к 250 - летию вольного экономического общества России) материалы Международной научно - практической конференции. Составители: О.В. Иншаков, М.М. Гузев, Е.В. Логинова. 2016. С. 11 - 14.

4. Осипов Ю.М. Неоэкономика как высшая на сегодня историческая форма экономики [Текст] // Философия хозяйства. 2016. № 2 (104). С. 293 - 299.

5. Усик Н.И. Сущность и формы неодирижизма новой индустриализации России // [Элект.ресурс] Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2012. № 1. С. 422 - 432. / http: // economics.ihbt.ifmo.ru /

6. Шапиро Н. С.Булгаков о задачах политэкономии и современное развитие экономической теории [Текст] // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2011. № 131. С. 20 - 22.

7. Шапиро Н.А. О государстве и группах влияния, их способности обеспечивать макроэкономическую стабильность: материалы к занятиям по курсу «Современные экономические концепции» [Элект. ресурс] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2016. № 1. С. 165 - 173. / http: // economics.ihbt.ifmo.ru / ru /

8. Шапиро Н.А. О намерениях по реактуализации политической экономии: критический взгляд [Текст] // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 41 - 43.

© Иванова К. Ю.2016

УДК 330.322.1

Т.С. Игашева
студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматриваются основные источники финансирования деятельности компаний строительной отрасли. Автором рассматриваются такие понятия, как финансирование, финансовые ресурсы, выделяются основные источники финансирования деятельности, а также источники финансирования деятельности компаний, присущие строительной отрасли.

Ключевые слова: финансирование, источники финансирования, финансовые ресурсы

Любой компании для функционирования и достижения намеченных целей необходимы финансовые средства или ресурсы.

Финансовые ресурсы – это денежные средства, которые появляются у компании в процессе финансирования.

Согласно И. Бернар, Ж. - К. Колли: «финансирование – это совокупность методов и средств покрытия расходов, потребных для реализации экономического проекта. Финансировать – означает собрать средства, чтобы довести до успешного конца, т.е. сделать так, чтобы к концу периода покрыть потребности в ресурсах либо деньгами, либо платежными средствами, либо ценностями, которые стоят за этой операцией. На уровне предприятия финансирование начинается с объединения всех сумм, предоставленных в постоянное распоряжение компании ее собственниками или акционерами, что называется образование акционерного капитала» [2, с. 739 - 740].

В целом, финансирование можно охарактеризовать как обеспечение финансовыми ресурсами, которые необходимы для покрытия затрат на функционирование и развитие компаний, отраслей, экономики в целом.

При финансировании своей деятельности компания использует ресурсы, которые привлекаются из разных источников. Источники финансирования являются сложной экономической категорией, так как процессе деятельности компании они превращаются в материальные, технические, интеллектуальные, инновационные и другие виды ресурсов [4, с. 65]. Руководство компании, в свою очередь, должно ясно понимать, за счет каких источников будет финансироваться деятельность компании.

На практике в экономике среди всех источников финансирования выделяют следующие два основных вида:

– внутренние источники;
– внешние источники.

Внутреннее финансирование подразумевает привлечение собственных финансовых ресурсов, образующихся в процессе деятельности компании. К такому виду ресурсов компании относятся средства в виде нераспределенной прибыли, чистой прибыли, амортизационных отчислений, эмиссии ценных бумаг, доходы будущих периодов, долгосрочные и краткосрочные оценочные обязательства, кредиторская задолженность [3].

Внешнее финансирование представляет собой использование средств для деятельности компании, полученные от внешних контрагентов, к которым относятся финансово - кредитные организации, государство, юридические и физические лица и другие [6, с. 336].

Внешнее финансирование, в свою очередь, подразделяется на два вида:

– заемные средства, к которым относятся кредиты, облигационные займы и т.д.;
– привлеченные средства, среди которых выделяются инвестиции, государственная помощь и.т.д.

Рассмотрим немного поподробнее некоторые источники внутреннего и внешнего финансирования, которые характерны для компаний строительной отрасли. Одним из источников внутреннего финансирования строительных компаний является размещение акций компании.

Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права её владельца на получение части прибыли компании в виде дивидендов, на участие в управлении компанией, на часть имущества при его ликвидации, пропорционально количеству находящихся в собственности акций [1].

Также строительные компании могут привлекать средства с помощью кредитования. Кредитование, как источник внешнего финансирования, представляет собой предоставление финансовых ресурсов специализированными учреждениями, т.е. банками или финансово - кредитными организациями, с указанными процентной ставкой и сроком возврата. Банковские кредиты в виде финансовых ресурсов привлекаются на условиях срочности, платности и возвратности. Данные условия подразумевают, что полученные финансовые ресурсы необходимо возвратить кредитору или заимодавцу в полном объеме, в предварительно установленные сроки и с платой за их использование. В зависимости от формы кредиты подразделяются на товарные и денежные. При товарном кредитовании кредитор предоставляет заемщику товар, а при денежном кредите предоставляются денежные средства в национальной или иностранной валютах.

Также возможно привлечение финансовых ресурсов путем выпуска облигаций. Облигация – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента [1].

Выпуск облигаций позволяет повысить инвестиционную привлекательность строительных компаний, их узнаваемость и бренд. Также выпуск облигаций позволяет снизить зависимость от кредитора и позволяет управлять кредиторской и дебиторской задолженностью.

В качестве внешнего субъекта финансирования деятельности строительных компаний также может выступать государство через государственной финансирование, а именно государственные субсидии, проектное бюджетное финансирование, государственные контракты и заказы.

Проектное государственное финансирование – метод финансирования инвестиционных проектов, который проводится посредством финансирования в рамках целевых программ и финансовой поддержки. Государственное финансирование является наиболее дешевым, так как финансовые ресурсы предоставляются на длительные сроки и под существенно низкий процент.

Среди всех источников финансирования выделяется особая группа – спонтанное финансирование. Мнения относительно этой группы источников финансирования противоречивы, у каждого автора своя точка зрения. Например, Дж. К. Ван Хорн относит спонтанное финансирование к краткосрочному финансированию, среди которого выделяет кредиторские счета (коммерческий кредит, открытые счета, акцептованные накладные) и счета начислений (счета заработной платы и налогов) [5, с. 303]. Если средства привлекаются с помощью кредиторских счетов, то речь идет о внешнем источнике финансировании. А если же привлечение средств осуществляется с помощью счетов начислений, то подразумевается внутренний источник финансирования.

Подводя итог вышесказанному, можно выделить основные источники финансирования деятельности, которые характерны для строительных компаний: собственный капитал, размещение акций, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, выпуск облигаций.

Таким образом, выбор источников финансирования определяется отраслевыми особенностями. Стоит отметить, что не существует рекомендаций, с помощью которых можно выбрать необходимый источник финансирования. Руководство компании должно правильно определять потребности в финансовых ресурсах и предлагать наиболее эффективный подход к финансированию деятельности. При правильном выполнении всех условий стоимость компании будет максимизироваться, а финансовые риски, наоборот, минимизироваться. Ведь это и является главной целью любой компании.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 22.04.1996 №39 - ФЗ (ред. 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс], URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 10148 /

2. Бернар И., Колли Ж. - К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 - х т. - Т.2. /

Перевод с фр. под общ. ред. Л. В. Степанова – :М., Международные отношения, 2010. - 782 с.

3. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. - Новосибирск: СибУПК, 2006. - 167 с.

4. Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю. Отчётность в области устойчивого развития: место в системе нефинансовых отчетов, руководство к применению // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: сборник материалов Международной научно - практической конференции в 2 частях. Под редакцией И.В. Архиповой; Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный педагогический университет. 2016. С. 64 - 67.

5. Ван Хорн, Дж. К.Основы управления финансами: Перевод с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 800 с.

6. Герасименко О. А., Орлов А. А. Источники финансирования как ключевой элемент устойчивого финансового развития корпорации // Молодой ученый. 2016. №1. - с. 335 - 340

7. Казанская, Н.Н., Нагрузова, О.Ю. Основные источники финансирования капитальных вложений предприятий строительной отрасли // Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. Красноярск, 2014. – с. 98 - 101

© Т.С. Игашева, 2016

УДК 330.322.1

Т.С. Игашева
студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье проводится анализ основных источников финансирования деятельности компаний строительной отрасли. Автором рассматривается состав внешних и внутренних источников финансирования, их доля в общем объеме источников финансирования деятельности строительных компаний и соотношение между собой.

Ключевые слова: финансирование, источники финансирования, финансовые ресурсы, строительство

Для того чтобы нормально функционировать и развиваться компаниям необходимы финансовые ресурсы. Эти ресурсы могут привлекаться за счет внешних и внутренних источников финансирования деятельности компаний [3].

Для анализа внутренних и внешних источников финансирования среди огромного количества строительных компаний России были выбраны следующие: ПАО «Галс -

Девелопмент», ПАО «Группа ЛСР», ПАО «Мостотрест», ПАО «Группа компаний ПИК», ОАО «Домостроительный комбинат №1».

На примере выбранных строительных компаний рассмотрим такие источники финансирования, как:

– внутреннее финансирование за счет амортизации, чистой прибыли, нераспределенной прибыли, доходов будущих периодов;

– внешнее финансирование за счет заемных средств, выпуска облигаций, размещения акций.

Для начала проанализируем источники внутреннего финансирования, информация о которых представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Источники внутреннего финансирования строительных компаний за 2015 г., тыс. руб.

Статья	ГК ПИК	Мостотрест	Группа ЛСР	Галс - Девелопмент	ДСК - 1
Чистая прибыль	3 281 683	2 058 854	10 784 568	- 9 037 342	191 798
Нераспределенная прибыль	5 688 591	8 654 097	16 938 236	- 22 762 510	9 605 705
Амортизация	63 633	702 011	727	879 159	493 857
Доходы будущих периодов	22 079	23	-	-	-
Итого	9 055 986	11 414 985	27 723 531	- 30 920 693	10 291 360
Доля в общем объеме пассивов	8,01	8,11	37,83	- 34,23	28,16

На основе таблицы можно сделать вывод о том, наибольший объем внутренних источников финансирования деятельности наблюдается у ПАО «Группа ЛСР». Также можно сказать, что основным источником внутреннего финансирования во всех компаниях является нераспределенная прибыль, кроме ПАО «Галс - Девелопмент», так как у данной компании имеется непокрытый убыток.

В целом, при необходимости четыре компании из пяти могут покрыть часть убытков и кредиторской задолженности за счет внутренних источников финансирования. У ПАО «Галс - Девелопмент» ситуация обратная. Компании недостаточно внутреннего финансирования, с каждым годом у нее увеличивается непокрытый убыток, а проценты к уплате превышают проценты к получению, поэтому она старается привлечь финансовые ресурсы с помощью других источников финансирования.

Далее рассмотрим следующий вид источников финансирования – внешнее финансирование, которое осуществляется за счет выпуска облигаций, размещения акций и предоставления заемных средств. Данные о внешнем финансировании строительных компаний представлены в таблице 2.

При поиске информации было выявлено, что не все компании используют в качестве внешнего источника финансирования выпуск облигаций. Так, например, ПАО «Мостротрест» последний раз выпускали облигации в 1999 году и возобновили выпуск только в 2016 году. А ПАО «Галс - Девелопмент» производила последний выпуск

облигаций в 2014 году, дальнейшего выпуска облигаций не было. По выпуску облигаций ОАО «ДСК - 1» информации не найдено.

Таблица 2 – Источники внешнего финансирования строительных компаний за 2015 г., тыс. руб.

Статья	ГК ПИК	Мостотрест	Группа ЛСР	Галс - Девелопмент	ДСК - 1
Выпуск облигаций	15 142 435	–	13 987 100	–	–
Размещение акций	41 281 084	39 510	25 758	560 855	269
Заемные средства	25 475 780	50 363 038	29 563 390	91 704 020	12 271 104
Итого	66 756 864	50 402 548	29 589 148	92 264 875	12 271 373
Доля в общем объеме пассивов	59,05	35,80	40,38	102,15	33,58

Согласно данным из таблицы можно сделать вывод о том, наибольший объем внешних источников финансирования деятельности наблюдается у ПАО «Гаос - Девелопмент», что является следствием недостаточности внутренних источников финансирования из - за непокрытого убытка.

Основным источником внешнего финансирования деятельности являются заемные средства в виде краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов. У одной компании из пяти, а именно ГК «ПИК», основным источником средств выступает размещение акций.

Проведенный анализ можно обобщить, сопоставив между собой внутреннее и внешнее финансирование деятельности компаний строительной отрасли. Данное обобщение представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Внутреннее и внешнее финансирование деятельности компаний строительной отрасли за 2015 г., %

Источник финансирования	ГК ПИК	Мостотрест	Группа ЛСР	Галс - Девелопмент	ДСК - 1
Внутренне финансирование	11,95	18,47	48,37	- 50,41	45,61
Внешнее финансирование	88,05	81,53	51,63	150,41	54,39

Таким образом, по данным из таблицы видно, что все - таки в анализируемых компаниях преобладают внешние источники, доля которых значительно больше в общем объеме источников финансирования. Только у двух компаний, а именно ПАО «Группа ЛСР» и ОАО «ДСК - 1», разница между долями внешнего и внутреннего финансирования невелика, но все равно преобладают внешние источники финансирования.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что для успешного функционирования компании соотношение внутренних и внешних источников финансирования деятельности должно быть оптимальным, а также рациональным и оправданным должно быть их расходование.

Но все же выбор источника остается за руководством компании, которое должно иметь четкое представление, за счет каких источников будет финансироваться деятельность компании.

Список использованной литературы

1. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. - Новосибирск: СибУПК, 2006. - 167 с.

2. Каппес А.А. Система ключевых показателей в интегрированной отчетности // В сборнике: Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 3 - 9. С. 66 - 69.

3. Казанская, Н.Н., Нагрузова, О.Ю. Основные источники финансирования капитальных вложений предприятий строительной отрасли // Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. Красноярск, 2014. – с. 98 - 101

4. Отставных А.Ю. Развитие нефинансовой отчётности в нефтегазовой отрасли Российской Федерации // В сборнике: Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 июля 2016 г., Уфа): в 2 - х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС". 2016. С. 90 - 95.

5. Попина О.Ю., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б. Оценка качества отчетов о движении денежных средств российских организаций с использованием закона Бенфорда // Научные исследования: от теории к практике. 2016. № 4 - 2 (10). С. 187 - 190.

6. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Исследование возможности применения экспресс - анализа финансовых показателей при выявлении признаков манипулирования финансовой отчетностью российских компаний // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 529 - 532.

7. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Яковлева П.В. Выявление признаков манипулирования прибылью в компаниях, осуществляющих свою деятельность в производстве и распределении энергии, газа и воды // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 апреля 2016 г, г. Сызрань). В 3 ч. Ч.1 - Уфа МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. С. 128 - 134.

8. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015. - № 9 - 6. - С. 114 - 118.

© Т.С. Игашева, 2016

УДК: 330.4

Р.Х. Ильясов
к.э.н., заведующий кафедрой
«Статистика и информационные системы в экономике»
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Российская Федерация
Х.М. Юсупова
студентка 2 курса Института экономики и финансов
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИНТЕРПОЛИРОВАНИЕМ СПЛАЙНАМИ

В периоды инерционного развития экономических процессов не всегда возможно обнаружить взаимосвязи между ними. Если исследуемая динамика представлена набором дискретных значений, то одним из широко распространенных способов выявления взаимосвязи является расчет коэффициента корреляции. Этот подход не учитывает интерполяционное поведение процессов, вследствие чего их взаимное влияние внутри некоторых временных интервалов может не проявляться в значениях коэффициента корреляции. Было бы интересно исследовать метод анализа взаимосвязей сравнением и интерполяционных значений процессов. Известно, что ряд функций проявляют некоторые недостатки при исследовании интерполяционного поведения процессов, например, при полиномиальной аппроксимации. Наилучшие результаты могут быть получены аппроксимацией и интерполяцией исследуемой динамики кубическими сплайнами [1]. Сравним результаты обнаружения взаимосвязей с помощью полиномиальной и сплайновой интерполяции. В качестве эмпирических данных рассмотрим динамику уровня безработицы и доли занятых в обрабатывающем производстве в России [2].

Таблица 1

Динамика уровня безработицы и доли занятых
в обрабатывающем производстве в России

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Уровень безработицы[3], %	7.2	6.1	6.3	8.4	7.3	6.5	5.5	5.5	5.2
Доля занятых в обрабатывающем производстве, %	16.9	16.7	16.3	15.4	15.2	15.2	15.0	14.8	14.6

Расчет коэффициента корреляции между исследуемой парой показателей с 2006 по 2014 годы дает значение 0.33. Это может свидетельствовать о слабой прямой взаимосвязи между ними (Таблица 1). В исследуемом временном интервале динамика уровня безработицы и доли занятых в обрабатывающем производстве действительно показывает снижение около

[3] По данным выборочных обследований населения по проблемам занятости; в среднем за год

2 % . Однако, «событийные составляющие» динамики, проявившиеся в 2008 и 2009 годах обнаруживают и «скрытую» закономерность - в эти годы при существенном увеличении уровня безработицы наблюдалось пропорциональное снижение доли занятых в обрабатывающем производстве [3].

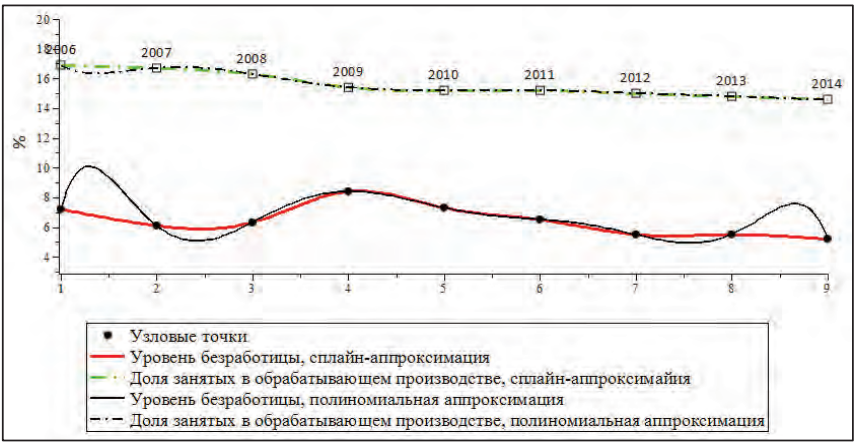

Рисунок 1 – Динамика уровня безработицы и доли занятых в обрабатывающем производстве в России. Полиномиальная и сплайновая аппроксимация

Переход от дискретных значений процессов к их непрерывному представлению лучше показывает их взаимное влияние. Это вполне согласуется с предположением об инерционности и непрерывности развития экономических процессов. При этом важен и выбор аппроксимирующий функций. В нашем исследовании мы рассмотрим полиномиальную и сплайновую аппроксимацию исходной динамики. Аппроксимацией кубическими сплайнами были получены модель динамики уровня безработицы:

$$SPL_1=\begin{cases} 8.44814064801178-1.24814064801178*t+.148140648011782*(t-1)^3 & t<2 \\ 7.70743740795287-.803718703976436*t+.444421944035346*(t-2)^2+.559296759941090*(t-2)^3 & t<3 \\ 1.01095360824742+1.76301546391753*t+2.12231222385862*(t-3)^2-1.78532768777614*(t-3)^3 & t<4 \\ 5.79337260677467+.651656848306333*t-3.23367083946981*(t-4)^2+1.48201399116348*(t-4)^3 & t<5 \\ 14.1482142857143-1.36964285714286*t+1.21237113402062*(t-5)^2-.642728276877761*(t-5)^3 & t<6 \\ 11.7385125184094-.873085419734904*t-.715813696612666*(t-6)^2+.588899116347570*(t-6)^3 & t<7 \\ 9.26610824742268-.538015463917526*t+1.05088365243004*(t-7)^2-.512868188512518*(t-7)^3 & t<8 \\ 5.29882179675994+0.251472754050074e-1*t-.487720913107511*(t-8)^2+.162573637702504*(t-8)^3 & otherwise, \end{cases}$$

а также модель динамики доли занятых в обрабатывающем производстве:

$$SPL_2=\begin{cases} 17.0944679675994-.194467967599411*t-0.553203240058911e-2*(t-1)^3 & t<2 \\ 17.1221281296024-.211064064801178*t-0.165960972017673e-1*(t-2)^2-.172339837997054*(t-2)^3 & t<3 \\ 18.5838273195876-.761275773195876*t-.533615611192931*(t-3)^2+.394891384388807*(t-3)^3 & t<4 \\ 17.9753313696613-.643832842415317*t+.651058541973490*(t-4)^2-.207225699558174*(t-4)^3 & t<5 \\ 15.0169642857143+0.366071428571428e-1*t+0.293814432989691e-1*(t-5)^2-0.659885861561120e-1*(t-5)^3 & t<6 \\ 15.8155743740795-.102595729013255*t-.168584315169367*(t-6)^2+0.711800441826215e-1*(t-6)^3 & t<7 \\ 16.5835695876289-.226224226804124*t+0.449558173784978e-1*(t-7)^2-0.187315905743741e-1*(t-7)^3 & t<8 \\ 16.3400589101620-.192507363770250*t-0.112389543446245e-1*(t-8)^2+0.374631811487482e-2*(t-8)^3 & otherwise \end{cases}$$

Математический сплайн *q*–го порядка непрерывен и имеет *(q – 1)* непрерывную производную, *q*–я производная может претерпевать в точках соединения (узлах сетки)

разрыв с конечным скачком. Куски сплайна «сшиваются» в узловых точках оптимальным образом, так, чтобы значения функции и всех её производных слева и справа от каждого узла совпадали, т.е.

$f^{(k)}(x_i+0)=f^{(k)}(x_i-0),\ k=0,1,2...q,\ i=1...n.$ Тогда $f(x), f'(x), f''(x),...$ становятся непрерывными функциями во всём интервале $[x_1..x_n]$. Особенно полезным свойством кубических сплайнов является свойство минимальной кривизны, позволяющее эффективно использовать их при интерполировании [4, 5].

Полиномиальной аппроксимацией были получены модели динамики уровня безработицы:

PL_1:= -0.00182t^8+0.07450t^7-1.28243t^6+12.04903t^5-67.00795t^4+223.25695t^3-428.5577t^2+425.16953t-156.5,

а также модель динамики доли занятых в обрабатывающем производстве:

PL_2:= -0.01456t^7+.52153t^6-7.69458t^5+60.24514t^4-268.03181t^3+669.77084t^2-857.11559t+425.16953.

Рисунок 1 показывает явные преимущества сплайн - аппроксимации перед полиномиальной. Применение полиномиальной аппроксимации демонстрирует неадекватное исходной динамике интерполяционное поведение. Например, внутри крайних временных интервалов слева и справа мы наблюдаем неадекватное интерполяционное поведение полиномиальный моделей. Колебательные свойства полиномов, усиливающиеся на концах рядов динамики перестают соответствовать реальному поведению исследуемых процессов.

Таблица 2.

Интерполирование сплайнами значений уровня безработицы и доли занятых в обрабатывающем производстве в России с 2006 по 2010 годы

№ значения	Уровень безработицы, интерполирование кубическим сплайном SPL _ 1, %	Доля занятых в обрабатывающем производстве, интерполирование кубическим сплайном SPL _ 2, %
1	7.18751874166053	16.8980553147920
1.2	6.93926239445876	16.8591104946521
1.4	6.69847233591679	16.8198868600792
1.6	6.47225931713917	16.7801188735180
1.8	6.26773408923049	16.7395409974135
2	6.09200781445140	16.6978875274024
2.2	5.95599772719072	16.6533486192655
2.4	5.88372995215390	16.5987960955173
2.6	5.90205073381811	16.5259576439341
2.8	6.03780631666053	16.4265609522920
3	6.31784060053387	16.2923342755983
3.2	6.74729329677835	16.1202567282861
3.4	7.25655045546760	15.9253924578516
3.6	7.75991634758836	15.7266962507456
3.8	8.17169524412739	15.5431228934186
4	8.40619468341311	15.3936265702043

4.2	8.40796798569588	15.2915876675902
4.4	8.22574112597570	15.2311892730762
4.6	7.93065077582843	15.2024845530836
4.8	7.59383360682990	15.1955266740335
5	7.28642416581370	15.2003689435843

Для уточнения исследуемой взаимосвязи сплайн - интерполяцией были рассчитаны значения процессов между узловыми точками с 2006 по 2010 годы (Таблица 2). Ограничение расчетов указанным временным интервалом вызвано желанием проанализировать взаимосвязь в окрестностях проявления «событийных составляющих» динамики – в 2008 и 2009 годах. Именно в этот период и проявилась взаимная реакция исследуемых процессов, когда колебания значений их показателей вышли из диапазона инерционных изменений. Коэффициент корреляции $r = -0.80569$, между вычисленными сплайн - интерполяцией значениями динамики уровня безработицы и доли занятых в обрабатывающем производстве, показывает, как и ожидалось, наличие тесной обратной взаимосвязи.

Подводя итоги, можно сказать, что сравнение показателей развития исследуемых процессов как в узловых точках, так и их интерполяционного поведения, может существенно уточнить параметры экономических взаимосвязей. Колебательные свойства, проявившиеся при полиномиальной аппроксимации, не вполне соответствуют возможному развитию процессов в промежутках между узловыми точками. Таким образом, более эффективным решением можно считать сплайн - аппроксимацию исходной динамики, с последующим вычислением и сравнением интерполяционного поведения сплайн - моделей.

Список использованной литературы:

1. Боташева Ф.Б. «Новая эконометрика» с её «тонкими» методами исследования экономических конъюнктур / Боташева Ф.Б., Винтизенко И.Г. // European Social Science Journal. 2014. № 10 - 1 (49). С. 31 - 39.

2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: [электронный ресурс]: – Режим доступа: http: // www.gks.ru / bgd / regl / b15 _ 14p / Main.htm

3. Ильясов Р.Х. Взаимосвязь динамики уровня безработицы и доли занятых в обрабатывающем производстве Чеченской Республики / Ильясов Р.Х., М. Мержоев С.С., Хамзаева М.А. // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 декабря 2015г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 119 - 125.

4. Ильясов Р.Х. Сплайн - анализ «тонкой» структуры взаимозависимости экспортных цен на природный газ и нефть // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 6 (68). С. 348 - 352.

5. Ilyasov R.H. About the Method of Analysis of Economic Correlations by Differentiation of Spline Models // Modern Applied Science. 2014. Vol. 8, No. 5. Pp. 197 - 203.

© Р.Х. Ильясов, 2016
© Х.М. Юсупова, 2016

УДК 336

Д.А. Иноземцева
студентка 3 курса, факультета КЭиП, НГУЭУ
г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ В ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ROIC

При оценке эффективности деятельности компании особое внимание уделяется инвестиционной активности. Одним из значащих показателей для оценки инвестиционной активности является рентабельность инвестированного капитала.

Рентабельность инвестированного капитала (Return On Invested Capital, ROIC) показывает отношение чистой операционной прибыли компании к среднегодовому суммарному инвестированному капиталу. Данный показатель характеризует доходность, полученную на капитал, который был привлечен из внешних источников [1]. Также является одним из ключевых факторов ценности компании. В общем виде, формула для расчета показателя выглядит следующим образом [5]:

$$R\ IC \quad \frac{P}{IC} \times 100\ \%;$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистая операционная прибыль от продаж;

IC (Invested Capital) – инвестированный капитал.

Положительная величина ROIC означает, что компания эффективно инвестирует средства в основную деятельность предприятия, и, таким образом, развивает свой бизнес. В свою очередь, отрицательная величина ROIC указывает на разрушение стоимости компании за счет неэффективного использования привлеченных средств.

Оценка инвестиционной активности на основе показателя ROIC осуществляется при комплексном анализе факторов, влияющих на рентабельность инвестированного капитала [3]. Другими словами, необходимо проведение факторного анализа дерева ROIC, представленного на рисунке 1.

Анализ структуры дерева ROIC и динамика изменения его составных частей позволяет оценить влияние основных факторов на изменения рентабельности инвестированного капитала, следовательно, и инвестиционной активности. Значимость такого анализа существенно повышается, если его проводить в сравнении с соответствующими показателями отрасли и основных конкурентов.

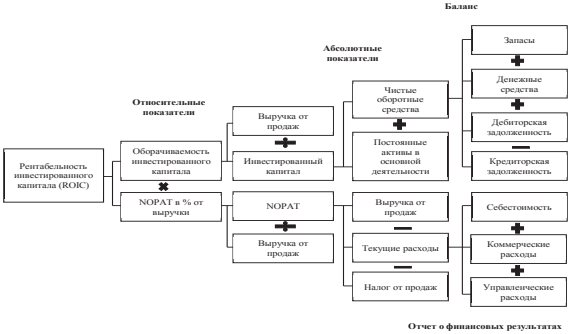

Рисунок 9 – Дерево ROIC

В качестве объектов наблюдения в целях данного исследования были выбраны российские компании пищевой отрасли, являющейся одной из лидирующих в России. Данные компании представляют различные подотрасли пищевой промышленности:

– ООО «Нестле Россия» – крупнейшая компания по производству продуктов питания и напитков, а также эксперт в области правильного питания и здорового образа жизни.

– АО «ЭФКО» – крупнейший российский производитель жиров специального назначения, используемых в кондитерской, хлебопекарной и других отраслях пищевой промышленности.

– АО «Сады Придонья» – ведущее предприятие российского АПК, специализирующееся на выращивании и переработке фруктов и овощей, производстве соков, продукции для детского питания и здорового образа жизни.

– АО «Русское море» – одна из крупнейших компаний по производству готовой рыбной продукции и морепродуктов.

– АО «Сочинский мясокомбинат» – компания, специализирующаяся на производстве колбасных изделий и мясных деликатесов.

Задачей исследования является выявление основных тенденций динамики ROIC в наблюдаемых компаниях и определение благоприятных и неблагоприятных факторов, оказывающих влияние на уровень инвестиционной активности. В таблице 1 представлено разложение показателя ROIC на его составляющие.

Таблица 7 – Факторный анализ рентабельности инвестированного капитала

Показатель	Формула для расчета	Расшифровка показателей
ROIC	$\frac{P}{IC} \quad \frac{P}{S} \quad \frac{S}{IC}$ P P IC	ROIC (Return On Invested Capital) – рентабельность инвестированного капитала NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистая операционная прибыль от продаж; S (Sales) – выручка от продаж; IC (Invested Capital) – инвестированный капитал; PM NOPAT (Profit Margin NOPAT) – рентабельность продаж по чистой операционной прибыли; ICTO (Invested Capital Turn Over) – оборачиваемость инвестированного капитала.
PM NOPAT	$\frac{P}{S} \quad \frac{I\ (1 - \ )}{S}$	EBIT (Earning Before Interest and Tax) – операционная прибыль от продаж;
PM NOPAT	$\frac{S - C - (S\ +\ ) \quad - \ _S}{S}$ $1 - \frac{C}{S} - \frac{S+}{S} - \frac{s}{S}$ $1 - K_C - K \quad - K$	C (Cost Of Goods Sold) – себестоимость продаж; MS (Marketing And Sales Expenses) – коммерческие расходы; GA (General And Administrative Expenses) – управленческие расходы; T_S (Tax On Profit From Sales) – налог на

		прибыль от продаж; K_C – коэффициент себестоимости продаж; K_{MG} – коэффициент коммерческих и управленческих расходов; K_T – эффективность управления налогами.
ICTO	$\frac{S}{IC} \quad \frac{1}{\frac{IC}{S}} \quad \frac{1}{\frac{C}{S}++} \quad \frac{1}{\frac{C}{S}+\frac{S}{S}+\frac{S}{S}} \quad \frac{1}{K_C+K+K} \quad \frac{1}{K}$	NCA (Non Current Assets) – внеоборотные активы; M – денежные средства W (Net Working Capital) – неденежные элементы рабочего капитала; KE_{NCA} – капиталоёмкость по внеоборотным активам; KE_M – капиталоёмкость по денежным средствам; KE_W – капиталоёмкость по неденежным элементам рабочего капитала; KE – капиталоёмкость продаж.

Ключевыми факторами, приводящими к различиям рентабельности инвестированного капитала по годам, как правило, выступают: изменение оборачиваемости инвестированного капитала, за счет увеличения или уменьшения капиталоемкости, и изменение рентабельности продаж под влиянием внутренних и внешних факторов [2].

На рисунке 2 приведены в динамике итоговые значения рассчитанного показателя ROIC по компаниям за 2011 - 2015 гг.

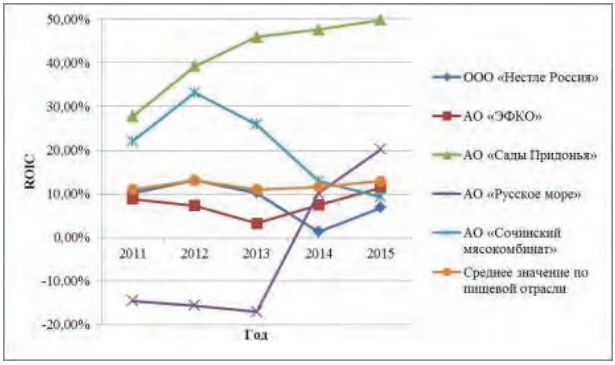

Рисунок 10 – Динамика ROIC компаний пищевой отрасли

Из графика видно, что у всех представленных предприятий различный уровень инвестиционной активности, что свидетельствует о разной потребности в инвестициях, а также эффективности компаний в использовании собственных и заемных средств. Стоит отметить, из всех 5 анализируемых компаний АО «Сады Придонья» является наиболее эффективной с точки зрения использования инвестированного капитала, что говорит о высоком уровне инвестиционной активности самой компании.

Но не всегда такой уровень приводит к положительному результату. При повышении инвестиционной активности и интенсивном увеличении имущества оборачиваемость снижается, поскольку вновь приобретаемые активы не могут сразу обеспечить адекватной отдачи в виде роста выручки. Данный факт можно подтвердить на примере АО «Сочинский мясокомбинат». Со вступлением России в ВТО в 2012 году, когда ужесточилась конкуренция между отечественными и зарубежными производителями, между российскими и импортными продуктами питания, для улучшения своего производства и качества выпускаемой продукции компанией были привлечены дополнительные средства, о чем характеризует высокий уровень инвестиционной активности в этом периоде. Однако из - за нерационального использования инвестиций в последующие периоды, происходит рост капиталоемкости по внеоборотным активам, за счет чего уменьшается оборачиваемость инвестированного капитала и рентабельность продаж, что отрицательно сказывается на рентабельности инвестированного капитала и на уровне инвестиционной активности в целом (Таблица 2).

Таблица 8 – Факторный анализ ROIC по компаниям пищевой отрасли

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ООО «Нестле Россия»					
PM NOPAT	4,39 %	5,43 %	3,80 %	0,51 %	2,52 %
KE	0,43	0,41	0,37	0,39	0,37
ICTO	2,32	2,42	2,68	2,56	2,71
АО «ЭФКО»					
PM NOPAT	5,99 %	6,84 %	2,73 %	4,71 %	8,11 %
KE	0,68	0,94	0,86	0,63	0,71
ICTO	1,47	1,07	1,17	1,58	1,41
АО «Сады Придонья»					
PM NOPAT	9,09 %	11,23 %	12,42 %	12,11 %	11,32 %
KE	0,33	0,29	0,27	0,25	0,23
ICTO	3,05	3,50	3,70	3,94	4,41
АО «Русское море»					
PM NOPAT	- 8,24 %	- 9,30 %	- 8,76 %	2,97 %	7,10 %
KE	0,57	0,60	0,51	0,29	0,35
ICTO	1,76	1,68	1,95	3,41	2,84
АО «Сочинский мясокомбинат»					
PM NOPAT	3,87 %	7,24 %	8,04 %	5,00 %	4,94 %
KE	0,18	0,22	0,31	0,39	0,53
ICTO	5,70	4,59	3,22	2,57	1,88

Согласно представленной таблице 2, было выявлено, что в 2014 году сильное влияние на инвестиционную активность ООО "Нестле Россия" оказала политическая и экономическая ситуация в стране. За счет введения санкций, а также увеличения цен на импортный товар в результате девальвации рубля и иных факторов, не зависящих от самой компании, произошел рост кредиторской задолженности, так как основное сырье для производства (какое, кофе) закупается за рубежом. В результате рентабельность инвестированного капитала уменьшилась на 8,4 % за счет резкого падения рентабельности продаж. Можно предположить, что за следующие несколько лет компания вернется к среднему уровню инвестиционной активности, так как до 2014 года показатель ROIC соответствовал средним показателям рентабельности инвестированного капитал по отрасли в целом.

В 2014 - 2015гг. в связи с внедрением правительством России политики импортозамещения для поддержания отечественных производителей, у компаний появилась необходимость в ускоренной модернизации оборудования и усовершенствовании производства для достижения высокого качества выпускаемой продукции. При этом средний показатель уровня инвестиционной активности увеличился за счет привлечения дополнительных инвестиций. В данном случае АО «ЭФКО» достигло среднего уровня инвестиционной активности за счет увеличения рентабельности продаж при сокращении коммерческих расходов. Даже АО «Русское море» за счет новых вложений или уже ранее осуществленных в 2014 году выходит на положительный результат и за счет снижения капиталоемкости и увеличения рентабельности продаж достигает среднего уровня инвестиционной активности.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что для анализируемых компаний и отрасли в целом в настоящее время сложилась благоприятная ситуация для повышения инвестиционной активности. А это, в свою очередь, способствует росту стоимости компании и эффективности ее деятельности.

Список использованной литературы:

1. Коява Л.В., Некрасова Э.С., Уланова Н.К. Инвестиционная политика как фактор развития российской экономики / Проблемы современной науки и образования. - 2014. - №9(27). - С.54 - 56.
2. Корпоративные финансы: слайд - конспект: в 2 ч. / сост. Ю.Б. Бородина, М.Ю. Савельева, Н.К. Уланова; под общ. ред. М.А. Алексеева; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – Ч.2. – 150 с.
3. Чараева М.В. Разработка и апробация методики оценки инвестиционной активности предприятий // Финансовые исследования: финансовый менеджмент. 2010. № 4. С. 110–117.
4. Черкасова В.А., Теплова О.Ю. Исследование факторов, влияющих на инвестиционную активность. Корпоративные финансы. 2011. №3. С. 5 - 18.
5. Damodaran A. The Dark Side of Vaiuation: Firms with no Earnings, no History and no Comparables, Stern School of Business, 1999.

© Д.А. Иноземцева, 2016

УДК 336

Иода Е.А., студент по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит») финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского», г. Брянск, Российская Федерация

РОЛЬ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Современный этап развития человечества условно можно назвать информационным. Информация не только стала одним из стратегических ресурсов экономики наряду с капиталом, человеческими и природными ресурсами, но чаще значимости опережает эти классические виды. В процессе глобализации мировой экономики, особенно сферы финансов, объемы информации выросли в десятки раз. Обрабатывать ее собственными

силами трудно, а порой и невозможно. В то же время принятие экономических, в том числе инвестиционных решений, требует тщательного анализа ситуации [3, с. 305].

Современные авторы ряда научных работ, посвященных финансовому менеджменту, перечисляют множество требований к формированию должного информационного обеспечения. К его обязательным чертам, в большинстве случаев, зачисляют такие критерия как: полнота, достоверность, понятность, избирательность, эффективность, иногда и другие количественные и качественные признаки, которыми должны обладать информационные сведения [4, с. 169]. Следует признать, что эти требования являются актуальными и для формирования информационной базы финансовой диагностики любого хозяйствующего субъекта.

Экономическими субъектами, частично взявшими на себя функции информационного посредника, являются рейтинговые агентства, которые опосредованно, через выставление рейтингов, сигнализируют одним экономическим субъектам о состоянии других. В развитых странах мира рейтинги являются необходимым элементом рыночной инфраструктуры, что должно обеспечить инвесторов объективной и независимой информацией о кредитоспособности заемщика [1, с. 105].

Основным инструментом и результатом работы рейтинговых агентств являются кредитные рейтинги - оценки рейтинговых агентств кредитоспособности различных экономических субъектов (частных лиц, предприятий, регионов или стран), а также надежности разного рода ценных бумаг. Эти оценки формируются за счет анализа прошлого и текущего финансового состояния объектов рейтингования, а также их собственности и взятых долгов и других факторов, которые могут оказывать влияние на их надежность и кредитоспособность [2, с. 581].

Кредитный рейтинг выступает независимой субъективной качественной оценкой, с помощью которой инвесторы определяют степень доверия к кредитору и которая помогает принимать те или иные инвестиционные.

Несмотря на очевидную необходимость и роль рейтинговых агентств в современной экономической жизни на сегодняшний день накопилась критическая масса проблем, связанная с их функционированием, которая ставит под сомнение их право на существование.

Одной из них является неадекватность рейтингов. Рейтинговые агентства предоставляли высокие рейтинги надежности широкому кругу рисковых активов, в том числе скандально известным ипотечным облигациям, что ввело в заблуждение миллионы инвесторов, которые полагались на их независимые объективные оценки [5, с. 507]. О неадекватности рейтингов свидетельствуют и банкротства корпораций которым присваивались высокие рейтинги (Enron, WorldCom, Parmalat, Lehman Brothers). Все чаще наблюдаются расхождения между рыночной доходностью облигаций и рейтингом эмитента, т.е. между оценкой надежности должника рынком и рейтинговыми агентствами [6, с. 57].

Череда скандалов, связанных с деятельностью рейтинговых агентств за последние несколько лет свидетельствует в пользу необходимости радикальных изменений в этой сфере экономической активности. Одним из критичных направлений является усовершенствование методологии рейтинговых агентств и повышение адекватности их рейтингов.

Подводя итог, отметим, что рейтинговые агентства представляют собой важный элемент современной экономической системы, поскольку позволяют ориентироваться в огромном объеме информации. В последние годы деятельность рейтинговых агентств была значительно дискредитирована, что обусловлено рядом как внутренних, так и внешних причин.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.

2. Кузнецова О.Н., Леонова Е.В. Экспресс - анализ финансового состояния заемщика // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 580 - 583.

3. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 302 - 307.

4. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

5. Мишина М.Ю., Алекса М.Г. Инновации на рынке ипотеки // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 505 - 508.

6. Социально - экономическая статистика**.** Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Таранов А.В., Савинова Е.А., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров / под ред. Зверева А.В.. Брянск, 2014. (2 - е изд., перераб. и доп.).

© Иода Е.А., 2016

УДК 336

Калинина В. Г.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банковский сектор является важнейшим сегментом экономики каждого региона. Банки – это одни из значимых налогоплательщиков [5, с. 116]. Поэтому весьма важно контролировать размер чистой прибыли банковских учреждений и стремиться к минимизации банковских рисков [2, с. 615].

В современных условиях функции подразделений банка и отдела по управлению операционными рисками (ОР) детализируются не только с точки зрения вопросов

идентификации, оценки, мониторинга ОР, но и в плане предоставления (получения) информации по ОР. Рекомендуется избегать чрезмерного усложнения состава потоков данных и отчётов, передаваемых между подразделениями в рамках системы управления ОР, поскольку это может существенно повысить нагрузку на персонал и сделать систему управления рисками ещё одним источником операционных рисков.

Основная часть работ по анализу рисков в рамках системы управления ОР осуществляется подразделением (сотрудником) по управлению рисками [1, с 103]. Подразделение (ответственный сотрудник) контролирует ведение базы данных, проводит обобщение результатов, на регулярной основе осуществляет анализ уровня операционных рисков и объёмов понесённых убытков в разрезе направлений деятельности и (или) структурных подразделений банка, категорий ОР, проводит оценку экономического капитала. В рамках системы управления операционными рисками данный отдел наделён исключительными полномочиями по обобщению и обработке отчётов структурных подразделений и предоставлению соответствующих отчётов исполнительным органам банка.

Важная роль в управлении ОР отводится другим подразделениям банка, которые не только обязаны на регулярной основе предоставлять в отдел риск - менеджмента информацию о случаях операционных потерь, но и выявлять факторы ОР в бизнес - процессах, услугах и продуктах [6, с. 506]. На руководителей структурных подразделений рекомендуется возложить ответственность за создание такого климата и культуры управления рисками в подразделении, чтобы это способствовало раннему выявлению факторов риска, а также полному отражению фактов реализации ОР в базе данных. В настоящее время это является одной из существенных проблем при выявлении факторов риска, учёте потерь от реализации ОР. Также следует прописать ответственность службы внутреннего контроля, хотя функциям СВК рекомендуется посвятить отдельный раздел.

Конкретные меры, направленные на снижение операционного риска на каждом конкретном участке деятельности банка, вырабатываются на основе информации об уровне операционных рисков на данном участке (полученной при оценке операционных рисков) в сопоставлении со стоимостью принятия рассматриваемых мер. Целесообразно применять такие меры по ограничению риска, стоимость которых не превышает ожидаемую выгоду, получаемую от потенциального снижения операционных издержек [4, с. 168].

В отношении неподконтрольных банку факторов риска, таких как, например, ущерб материальным активам в результате форс - мажорных обстоятельств, в положении прописываются подходы банка к использованию страхования в отношении различных объектов своей собственности или сотрудников, а также меры, направленные на максимально быстрое преодоление подобного рода обстоятельств, в случае их наступления. Для этого рекомендуется заранее предусматривать варианты действий при возникновении непредвиденных обстоятельств, чтобы обеспечить максимально оперативный выход из кризиса (об этом будет сказано ниже).

В состав мер по снижению (минимизации) операционного риска (как в части подконтрольных, так и неподконтрольных факторов) должны входить меры, направленные на предотвращение случаев проявления операционного риска, и меры, направленные на ограничение потерь, в случае если рисковое событие всё же произошло [3, с. 583]. Первые направлены на уменьшение вероятности возникновения потерь (вплоть до сведения её к

нулю), вторые — на уменьшение величины потерь, что позволяет достичь всестороннего управления операционным риском по частоте и величине операционных потерь.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.

2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.

3. Кузнецова О.Н., Леонова Е.В. Экспресс - анализ финансового состояния заемщика // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 580 - 583.

4. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

5. Матюшкина И.А., Мишина М.Ю., Шадоба Е.М. Бюджетная политика как фактор повышения устойчивости социально - экономического развития Брянской области // Международный научно - исследовательский журнал. 2016. № 5 - 1 (47). С. 116 - 119.

6. Мишина М.Ю., Алекса М.Г. Инновации на рынке ипотеки // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 505 - 508.

© Калинина В. Г., 2016

УДК 336

Камалзаде Б. А.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В БАНКЕ

Формализованность и регламентированность бизнес - процессов (БП) на сегодняшний день является одним из ключевых факторов успеха любого коммерческого банка.

Для банка важны многие бизнес - процессы. Среди них – выбор оптимальной структуры источников финансирования [2, с. 614]. В частности, важно определить адекватность платы за каждый ресурс и его долю в структуре финансовых средств банка. Не менее важна оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков [3, с. 580]. Так, банки должны постоянно совершенствовать свои рейтинговые методики оценки данного показателя. При этом банкам необходимо стремиться к сокращении дебиторской задолженности своих клиентов [5, с. 665].

Следует отметить, что задачи описания и оптимизации бизнес - процессов не являются «разовыми», а носят итеративный (периодический) характер, поэтому так важно иметь под рукой все необходимые методики и технологии [7, с. 62]. Итеративность связана с тем, что меняются требования клиентов, меняется рынок, выходят новые нормативные документы регулирующих органов и т.п. [1, с. 103].

Такого рода изменения требуют постоянного контроля и необходимости актуализации бизнес - процессов.

Методика описания бизнес - процессов банка состоит из двух этапов: подготовка проекта, описание бизнес - процессов. Первый этап по времени может занимать до 2 - х месяцев, второй этап – до 10 месяцев, в сумме – 1 год. Точные сроки зависят от большого количества факторов и специфики конкретного банка.

Этап «Подготовка проекта» состоит из следующего:

- постановка целей и задач описания БП;
- назначение руководителя проекта и формирование рабочей группы;
- корпоративное обучение по методикам и практическим решениям;
- выделение БП, назначение владельцев и аналитиков;
- внедрение программного продукта бизнес - моделирования – ППБМ;
- диагностика системы управления бизнес - процессами (СУБП) в банке и разработка плана проекта описания / оптимизации БП;
- разработка базовых моделей в ППБМ.

В этапе «Описание бизнес - процессов» происходит следующее:

- сбор имеющейся в банке информации о БП;
- сбор и изучение типовых решений и успешных практик по БП;
- сбор и изучение требований регулирующих органов и стандартов по БП;
- проведение интервью участников БП в банке;
- разработка и согласование графических моделей БП;
- генерация, согласование и утверждение регламента БП и других документов;
- формирование (дополнение) электронной базы знаний по процессам (бизнес - портала).

По разным данным, более половины российских банков из ТОР 100 занимаются бизнес - процессами на профессиональном уровне и активно используют процессный подход в своей деятельности [4, с. 166]. А именно: имеют в штате подразделение, специализирующееся на описании и оптимизации бизнес - процессов, управлении бизнес - процессами; имеют профессиональный программный продукт бизнес - моделирования; имеют все компоненты системы управления бизнес - процессами (СУБП): дерево БП с назначенными владельцами, модели, регламенты и стандарты БП с установленными показателями и др. Это особенно применяется в банках, специализирующихся на ипотечном кредитовании [6, с. 506].

Таким образом, очень важно, чтобы эта работа не останавливалась и распространялась на всю банковскую отрасль, включая средние и региональные банки. Качественно описанные и отлаженные бизнес - процессы, которые соответствуют всем современным требованиям рынка и инновациям, – основа долгосрочного устойчивого развития для любого коммерческого банка.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.
2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.
3. Кузнецова О.Н., Леонова Е.В. Экспресс - анализ финансового состояния заемщика // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 580 - 583.
4. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.
5. Мишина М.Ю., Гуржий А.В. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 665 - 667.
6. Мишина М.Ю., Алекса М.Г. Инновации на рынке ипотеки // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 505 - 508.
7. Мишина М.Ю., Полякова О.Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 62 - 64.

© Камалзаде Б. А., 2016

УДК 336

Карчевская Ю.А.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ КОМПАНИИ

Решающими предпосылками благополучия предприятий является усиление материальной заинтересованности членов коллектива в конечных результатах своего труда. В такой ситуации особое значение приобретает активизация стоимостных рычагов, успешно воздействующих на результативность работы всех участков производства. Решение данной проблемы во многом зависит от внедрения научной комплексной системы управления предприятием, базирующейся на использовании данных об эффективности принятых решений. Неслучайно комплексный процесс управления предполагает осуществления текущего и последующего контроля над выполнением намеченных заданий. Однако эти формы контроля не позволяют в полной мере определить тенденции развития предприятия на более длительный период. В большинстве случаев не

раскрываются причинные связи взаимоувязанных категорий, характер и последствия глубинных процессов, оказывающих влияние на конечные результаты деятельности. В этих условиях особое значение приобретают этапы организации проведения финансовой диагностики компании [2, с. 617]. При этом можно использовать банковские подходы, применяемые для оценки потенциальных заемщиков [1, с. 104].

На первое место поставлена проблема разработки программы проведения финансовой диагностики. Для ее решения необходимо предварительное ознакомление с предполагаемым объектом исследования. Речь идет об изучении общих сведений, способов создания предприятия и его функционирования в конкретный период (характер деятельности, репутация в налоговых органах, кредитных учреждениях и, по возможности, у отдельных партнеров). Соответствующая информация позволяет обосновано подойти к выбору цели, объектов исследования, а также методов его проведения.

В программе определяются цель проведения диагностики и конкретные ее задачи. В том случае если финансовая диагностика предназначена для нужд малого предприятия, то ее целью, как правило, является оценка его дееспособности и результативности общей деятельности.

Целью финансовой диагностики малых предприятий, используемой для внешних нужд (разных партнеров, инвесторов, кредиторов), становится оценка финансового положения предприятия, его финансовых возможностей своевременного выполнения экономических обязательств, а также его дальнейшего развития [3, с. 581]. Особое значение следует уделять вопросам эффективного управления дебиторской задолженности фирмы [5, с. 665].

Вторым этапом организации проведения финансовой диагностики остается создание информационного обеспечения. Эта проблема является актуальной для всех предприятий независимо от формы и вида деятельности. В этой связи следует отметить, что общие бухгалтерские данные и скудность статистических материалов, накапливаемых малыми предприятиями, затрудняют определение степени влияния многих факторов на результативность всех участков финансовой деятельности.

На третьем этапе осуществляется изучение и оценка объекта исследования.

На четвертом этапе дается обоснование общей дееспособности и результативности деятельности предприятия, составляется его рейтинг.

Разнообразные методы, принимаемые в финансовой диагностике, формируют в целом ее научный аппарат [6, с. 36]. Использования, которого во многом зависит от научного подхода к выбору наиболее эффективных методов и умелого применения их. На решение данной задачи позитивное влияние могут оказывать методические разработки по финансовой диагностике, которые должны во многом зависеть от конкретных типов хозяйственных субъектов, а также форм намечаемого диагностического исследования [4, с. 118].

Таким образом, в разработанной методике диагностического исследования предлагается в логической последовательности анализировать состояние, динамику и структуру ключевых участков финансовой деятельности.

Список использованной литературы

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.

2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.

3. Кузнецова О.Н., Леонова Е.В. Экспресс - анализ финансового состояния заемщика // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 580 - 583.

4. Матюшкина И.А., Мишина М.Ю., Шадоба Е.М. Бюджетная политика как фактор повышения устойчивости социально - экономического развития Брянской области // Международный научно - исследовательский журнал. 2016. № 5 - 1 (47). С. 116 - 119.

5. Мишина М.Ю., Гуржий А.В. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 665 - 667.

6. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Влияние системы налогообложения в виде ЕСХН на развитие сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 6. С. 31 - 38.

© Карчевская Ю.А., 2016

УДК 336

Т. Н. Катцына
Магистрантка 3 курса
г. Красноярск

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОНЦЕНТРИРОВАННОГО РОСТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

В работе раскрывается сущность стратегий концентрированного роста на примере фабрики интерьерных кухонь ООО «Мария». Проанализированы возможности стратегий концентрированного роста. Разработаны стратегии концентрированного роста.

Целью исследования является разработка стратегии концентрированного роста для предприятия сферы услуг. Ряд факторов, влияющих на поставленную цель, смогли обеспечить перспективу достижения цели во всех её областях.

Исследование показало, что стратегия концентрированного роста разрабатывается изначально на внутреннем уровне организации, формируется за счет сильных и слабых сторон. Для выработки стратегии концентрированного роста организации необходимо учесть все положительные и отрицательные аспекты состояния фирмы в целом. На следующем уровне необходимо провести анализ факторов внешней среды, для того, чтобы обеспечить реальное представление того, как обстоят дела у конкурентов той же отрасли.

В результате исследования, разработана стратегия концентрированного роста для предприятия сферы услуг. Кроме того, выявлены основные источники формирования стратегии для фабрики интерьерных кухонь ООО «Мария» в городе Красноярске. Сформулированы основные принципы взаимодействия всех этапов по разработки стратегии концентрированного роста.

Ключевые слова: концентрированный рост, план реализации стратегии, факторы влияния, анализ внутренней и внешней среды.

Введение. Товарная политика фирмы формируется под влиянием нескольких факторов. В первую очередь, стратегия по предоставлению услуг зависит от стратегии фирмы. Однако, хотя стратегия услуг и является элементом общей стратегии фирмы, и соответственно, определяется характером ее целей и ее стратегией, тем не менее, можно указать на отдельные факторы, оказывающие непосредственное влияние на выработку стратегии услуг. К числу ключевых относятся следующие:

1. конкурентная среда и стратегия конкуренции фирмы;
2. состояние портфеля продукции фирмы;
3. место, занимаемое маркетингом в управлении фирмой.

Актуальность состоит в том, наиболее известные, апробированы практикой и широко освещенные стратегии бизнеса, называются обычно стандартными (базисными) или эталонными (показательными). Они отражают различные по своему типу подходы к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких следующих элементов: рынок, отрасль, технология, положение внутри фирмы, продукт. Каждый из данных пяти факторов находиться в одном из двух состояний (новое или существующее).

Стратегия концентрированного роста является одним из важнейших элементов стратегического управления фирмой, оказывающей услуги. Принятие стратегии концентрированного роста должно сопровождаться разработкой конкретного плана, в работе над которым, кроме сферы маркетинга, должны принимать участие финансовая, экономическая служба и бухгалтерия [2, с. 4]. Составление плана – достаточно трудоемкий процесс, но чем подробнее он составлен, тем более четче ясны перспективы развития предприятия в роли выбранной стратегии.

Цель заключается в разработке стратегий концентрированного роста для предприятия сферы услуг. Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты стратегий концентрированного роста для предприятия сферы услуг;
- проанализировать деятельность предприятие сферы услуг;
- разработать стратегию концентрированного роста для предприятия сферы услуг.

Объект исследования: фабрика современных кухонь ООО «Мария» в г. Красноярске.

Предмет исследования: разработка стратегии концентрированного роста.

Разработка стратегии концентрированного роста. Специфика современных черт глобального мира влияет на организацию структуры и стратегии крупных компаний. Беспрецедентный рост международных производственных сетей, сервисного аутсорсинга, а также иных форм межфирменных взаимодействий усугубляется ростом затрат на разработку и внедрение технологий, необходимостью наличия инновационного продукта и сокращением его жизненного цикла, и, соответственно, важностью гибкой специализации компании и постоянного обновления существующих технологических и управленческих практик [4, с. 4].

Стратегия концентрированного роста - это одна из четырех типов стратегий, которые направлены на развитие предприятия. Из трех основных элементов стратегия концентрированного рынка может работать только с рынком и с продуктом [1, с. 4].

Для разработки стратегии концентрированного роста на предприятии, оказывающем услуги, необходимо регулярно анализировать структуру рынка и мониторить внешнюю среду [5, с. 4]. Стратегия концентрированного роста предполагает под собой, что фирма

должна отвечать требованиям рынка, чтобы с данными услугами на рынке завоевать лучшие позиции. Для реализации стратегии концентрированного роста требуются большие маркетинговые усилия. Реализация данной стратегии допускает также осуществление «горизонтальной интеграции», при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами.

Фабрика современных кухонь ООО «Мария» расположенная в городе Красноярске, осуществляет свою коммерческую деятельность с 1997 года. Основным видом деятельности предприятия является реализация современных кухонь. Основная цель фабрики – удовлетворение потребительского вкуса в мире многообразия современных кухонь, где потребитель сможет сделать однозначный выбор в пользу современных кухонь фабрики «Мария». Общество является лидером на рынке кухонь в городе Красноярске, является основным конкурентом для всех фабрик или предприятий, обладающих теми же качествами плюс ценой. Миссия фабрики заключается в следующем: обеспечить людей современными кухнями, подчеркивая изысканный вкус каждой хозяйки [3, с. 4].

При разработке стратегий концентрированного роста для предприятия сферы услуг, необходимо опираться на анализ внешней среды и план реализации стратегии концентрированного роста. К факторам внешней среды можно отнести:

1. Состояние экономики, в которой фабрика существует. Сюда можно отнести инфляцию, налогообложение, уровень занятости и уровень деловой репутации подобных фирм, экономический рост;
2. Социальную и политическую обстановку происходящие в обществе, государственную поддержку, гражданские права и обязанности;
3. Привлекательность отраслей и уровень конкуренции.

К факторам внутренней среды относятся:

1. Сильные и слабые стороны предприятия, способность к конкурированию на рынке;
2. Уровень развития компании, цели и этические взгляды коллектива;
3. Влияние внутренних ценностей и культуры на состояние организации в целом.

Для анализа внешней среды рынка услуг, проанализировали маркетинговую сферу конкурентов и политические факторы, влияющих на результат деятельности фабрики. Для анализа внутренней среды фабрики кухонь ООО «Мария» проанализировали сильные и слабые стороны, уровень развития фирмы и культурное пространство в коллективе организации.

Согласно плану мероприятий по реализации стратегии концентрированного роста, необходимо учитывать различные временные рамки и степень проработанности плана. Для того, чтобы реализовать стратегии требуется четко соответствовать поставленным целям предприятия сферы услуг. Правильно поставленные цели и достижение их позволит вывести предприятие на новый уровень развития и укрепить положение фабрики, в сфере предоставления услуг населению, на рынке услуг.

Список использованной литературы

1. Блаур, Д. Экономическая роль предприятий малого бизнеса: пер. с англ., 4 - е изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720с.

2. Рогов, Л.Э. Новая экономическая энциклопедия. – М.: Инфа - М, 2013. – 536с.

3. Абишев, Б.Д., Механизмы выработки стратегии концентрированного роста на предприятиях: практический инструментарий / Б.Д. Абишев, Н.В. Ивлев, Е.Ю. Рузин // Маркетинговое дело России. – 2015. - №7.

4. Ивлев, Е.Ю. Владение фирмой с ограниченными запасами / Е.Ю. Ивлев // Вестник Красноярского края по Дзержинскому району. – 2014. - №3.

5. Эксперт - Сибирь, 2015: Периодическое издание / Красноярск. – Красноярск, 2015 - №23, стр. 18 - 19

© Катцына Т. Н., 2016

УДК 339

А. Г. Каупина
магистрант
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БРЕНД - МЕНЕДЖМЕНТА

Понятие бренд - менеджмента широко известно в международном бизнесе, но является сравнительно новым направлением менеджмента и маркетинга российских предприятий. При этом бренд - менеджмент является ключевым и необходимым инструментом для успешного функционирования компании, укрепления ее позиций на рынке. Целью исследования является анализ содержания и комплексная оценка результативности бренд - менеджмента. Как правило, данная тема изучается узконаправленно – лишь со стороны маркетинга. Мы предприняли попытку дать комплексную оценку результативности бренд - менеджмента с социально - психологической и экономической точки зрения.

Современное состояние экономики России характеризуется разнообразием каналов информационного воздействия, используемых субъектами хозяйственной деятельности в конкурентной борьбе за потребителя. Становится все труднее первоначально привлечь потребителей, чем их удержать. Одним из возможных способов удержания потребителей является совершенствование отношений с ними на основе развития долгосрочного взаимодействия в форме взаимовыгодного сотрудничества. Происходит осознание и утверждение взаимоотношений как важного стратегического ресурса управления [1, с. 172]. В этом плане сильный бренд имеет возможность обеспечивать дополнительными выгодами как производителей, так и потребителей, поддерживать эти выгоды на достаточно высоком уровне. Сегодня одним из важных направлений стратегического управления компанией становится бренд - менеджмент – процесс создания, продвижения и управления брендом на потребительском рынке, а также организационно - функциональное выражение брендинга. Под указанными процессами подразумевается совокупность маркетинговых техник и комплекс мероприятий, направленных на повышение лояльности потребителей к тому или иному товару, услуге или компании в целом.

Существует два вида моделей бренд - менеджмента:

1. Азиатская (японская) модель основана на корпоративной идентичности – целостном визуальном образе компании. Здесь внимание акцентировано на единстве компании и общих корпоративных ценностях. Реклама товара (услуги) сфокусирована на корпоративном бренде. Данная модель позволяет выстроить глобальную структуру бизнеса, что является ее преимуществом, однако может вызвать сложности при диверсификации компании.

2. В западной (англо - американской) модели основное внимание направлено на индивидуальный бренд (самостоятельный) и лишь в случае успеха потребителю представляется корпоративный бренд в роли поддерживающего.

После определения масштабности, разрабатывается характерная уникальность проекта, т. е. идентичность бренда, которая включает в себя комплекс элементов. Наиболее точная классификация идентичности бренда была предложена Д. Аакером [2]. Благодаря бренду можно повысить не только популярность товаров, но и их стоимость, а значит, повысить и рейтинг самой компании.

Один из основоположников теории четырехмерного брендинга Т. Гэд дает такое определение: «Бренд − код дифференциации компании» [3, с. 87]. Таким образом, в век однообразия правит отличие. Большая часть ДНК у людей одинакова, а код бренда в свою очередь схож с генетическим кодом человека. При проявлении малой доли уникальности возникают и отличия в ДНК. Этот же самый закон действует и в мире товаров, услуг и компаний. Совершая акт приобретения, потребитель стремится приобрести не только определенный товар, сколько его «психологический образ». Т. Гэд исследовал бренд с точки зрения 4D - измерения, включающего социальную, функциональную, духовную и ментальную проекцию товара на сознание потребителя [3]. М. Линдстром считает, что бренд должен воздействовать на все пять органов чувств потребителя. По мнению автора, покупатель сохраняет информацию о продукте и принимает решение о покупке только в том случае, если эта информация проходит через разные каналы сенсорного восприятия. Необходимо обеспечить суммарный положительный эффект от всех сенсорных точек соприкосновения потребителя с брендом. Потребители отдают предпочтение тем брендам, сообщения которых объективны, а ценности четко определены. Это способствует доверительному отношению к бренду, в результате чего при использовании товара данного бренда потребители удовлетворяют свои потребности.

Необходимо различать психологическую ценность или силу бренда (это «капитал в головах») и финансовую стоимость бренда – это оценка дисконтированных будущих денежных потоков, генерируемых брендом для предприятия. Существует показатель стоимости бренда, который оказывается наиболее удобным как для управления самим брендом, так и для определения общей эффективности функционирования предприятия. Существует определенная связь развития бренда предприятия со стоимостью всего бизнеса. Поэтому можно сделать вывод о том, что бренд является инструментом повышения стоимости бизнеса.

Результативность бренд - менеджмента оценивается по финансовым показателям значимости бренда в связи с тем, что в современном мире бренд считается активом капитала компаний. Актив капитала бренда создает ценность как для самих компаний, так и для потребителей.

1. Для потребителей капитал бренда означает легкость в принятии решения о покупке среди огромного выбора похожих товаров (услуг) имеющихся на рынке. Общепризнанное

имя отвечает за статусность, гарант качества и уверенность в выборе данной продукции покупателем. При этом он получает психологическое удовлетворение от покупки.

2. Для компании капитал бренда может быть дополнительным потоком денежных средств, помощником в установке той цены, которая будет обеспечивать ее дополнительной прибылью, фактором привлечения новых клиентов. Бренда помогает увеличить объем и скорость движения денежных средств компании. В свою очередь, наличие у производителя большой стоимости бренда дает гарантированный продолжительный успех на рынке, выражающийся в сокращении расходов, повышении конкурентоспособности компании, привлечении новых клиентов, увеличении нормы прибыли.

Таким образом, большой капитал бренда может быть ценным активом предприятия и повышать его конкурентоспособность, при этом доставлять покупателям психологическое удовлетворение. Результатом успешной деятельности бренд - менеджмента является сформирование долгосрочных потребительских предпочтений.

Список использованной литературы:

1. Бикметов Е. Ю., Рувенный И. Я. Маркетинг взаимоотношений как концепция ориентации вузов на потребителей образовательных услуг // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Четырнадцатая международная научная конференция: сб. науч. тр. Т. 1. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 172 - 175.

2. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 215 с.

3. Гэд Т. 4D брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономик. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2001. – 148 с.

© А. Г. Каупина, 2016

УДК 33

Кечеджиян К.А.
студент 3 курса
факультета экономики и финансов
РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

С каждым годом все стремительнее развиваются безналичные расчёты. Операции, с использованием платёжных карт на сегодняшний день в РФ являются востребованными и актуальными. Безналичные расчеты, с использованием платёжных карт, являются весьма удобным инструментом для физических и юридических лиц (при оплате своих обязательств), для банков, для государства. Однако, все также остаются нерешенными ряд проблем.

Рассмотрим основные проблемы использования платёжных карт на современном этапе развития экономики в РФ:

Во - первых, невозможность широкого развития платёжных карт, вызванная распространением зарплатных карт, выпускаемых банковскими институтами. Рациональнее взамен зарплатных карт советовать физическим лицам платежные карты. С помощью них, они бы смогли не только обналичивать свои деньги с помощью банкоматов, но и осуществлять оплату товаров и услуг без наличных денег.

Во - вторых, малое количество платёжных терминалов, предназначенных для оплаты при помощи платёжных карт. Несмотря на то, что терминалы присутствуют в крупных компаниях и больших населенных пунктах, расчеты при помощи платёжных карт не развиваются должным образом среди физических лиц. При помощи увеличения количества платёжных терминалов, мы достигнем преобладания безналичных платежей физическими лицами. Добьёмся получения более высокой прибыли компаниями, которые начнут устанавливать платёжные терминалы, а также банковскими учреждениями, выпускающими платёжные карты.

В - третьих, высокая стоимость установки платёжных терминалов, ведёт к сложности их приобретения мелкими компаниями.

В - четвёртых, несмотря на проводимые мероприятия ЦБ РФ по достижению должного уровня безопасности при использовании технических устройств, для оплаты платёжными картами, наблюдаются случаи сбоя оборудования, различного рода хакерских атак, кражи кодов и наличных средств. Возникновением этих рисков и объясняется невозможность окончательного перехода к безналичной форме расчётов, без использования наличных денег.

В - пятых, непопулярность данного вида расчётов. Обслуживание и оплата при помощи платёжных карт довольно затратная операция, что делает её менее популярной.

Характерными проблемами банковских институтов РФ, выпускающих платёжные карты, являются:

Во - первых, неквалифицированность работников банковского сектора в РФ, неумение многих работников совершать сделали с платёжными картами.

Во - вторых, вход и членство в системах платёжных карт для банков является дорогостоящим удовольствием, в связи с этим карты не имеют широкого распространения среди отечественных банковских учреждений.

В - третьих, невозможность развития мелкими банками системы расчётов платёжными картами, из - за высокой стоимости оборудования, используемого для проведения операций с картами.

Рассмотрим основные перспективы и особенности развития рынка платёжных карт:

Во - первых, операции, проводимые при помощи пластиковых карт для банков, являются наиболее безопасными и прибыльными.

Во - вторых, не развиваются расчеты платёжными картами, в связи с выпуском банковскими учреждениями зарплатных карт.

В - третьих, государство проводит очень резкую и агрессивную политику с целью увеличения платежей, проводимых с использованием платежных карт, в свою очередь данная политика снижает популярность и вызывает недоверие к платежным картам среди населения.

В - четвёртых, быстрыми темпами развивается рынок кредитных карт в РФ, вызывая интерес у населения к операциям, проводимым при помощи платежных карт тельными темпами развивается в Российской Федерации рынок кредитных карт.

В - пятых, для организации более удобного и востребованного рынка платежных карт, с каждым днём государство совершенствует нормативно - правовые акты, регулирующие данные операции.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что расчеты при помощи платежных карт в РФ на сегодняшний день являются самым перспективным направлением развития банковских учреждений в государстве. Благодаря решению проблем рынка платежных карт в РФ, будет достигнут высокий уровень распространения данного вида услуги, в ходе которого произойдёт повышение экономического уровня государства и развития банковского сектора в РФ.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 г. № 161 - ФЗ "О национальной платежной системе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016)

2. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. засл. деят. науки РФ, д - ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 9 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 768 с.

3. Тедеев А.А. Электронные банковские услуги и Интернет - банкинг: правовое регулирование и налогообложение / А.А. Тедеев. – М.: Новый индекс, 2002. – 315 с.

© Кечеджиян К.А., 2016

УДК 338

Кириллина М. М.
студентка группы ПО - ЯО - 14
ИЯКН СВ РФ, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: milena.kirillina@mail.ru
Евсеев П.В.
научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЯКУТИИ

Считается, что бизнес на территории Якутии затруднен и его могут вести лишь крупные компании, способные за счет своих финансовых, технологических и кадровых возможностей одолеть суровую северную природу.

Основной объем налоговых поступлений в республиканский бюджет и львиную долю рабочих мест обеспечивают крупные компании, бизнес которых — добыча минерально - сырьевых ресурсов. Это АК «Алроса», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», ОАО «Мечел» и ряд других предприятий. В то же время Якутия является

крупнейшим по размерам субъектом Российской Федерации, однако проживает здесь всего около миллиона человек. При этом население распределено неравномерно. Добавьте к этому ограниченную транспортную доступность и сложные логистические схемы доставки грузов, товаров, и вы получите весьма непростую картину стартовых условий, в которых развивается предпринимательство в Якутии.

Таким образом, начинающие местные предприниматели находятся в неконкурентных условиях по сравнению с коллегами из других регионов страны — и по объему рынка, и по покупательной способности населения, и по уровню затрат.

Однако, не стоит забывать, что предпринимательство в республике оказывает заметное влияние на рынок труда. По данным Департамента занятости Республики Саха (Якутия), видно значительное снижение безработицы. Занятость растет во многом благодаря активности предпринимателей. Сегодня в Якутии зарегистрировано 53 842 субъекта малого и среднего предпринимательства. Это 14 698 малых предприятий, 106 средних и 39 038 индивидуальных предпринимателей.

Наибольшее количество предпринимателей занимаются сельским хозяйством, строительством, розничной и оптовой торговлей, арендой и предоставлением услуг. Активно развиваются такие виды деятельности, как обрабатывающее производство, образование, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Индивидуальные предприниматели производят более 40 видов промышленной продукции, при этом большинство из них занимаются производством хлеба и хлебобулочных изделий, древесины необработанной и кондитерских изделий. Наибольшее число малых предприятий сосредоточено в Якутске (44,4 %), Нерюнгри (10,7 %), Мирнинском (5,5 %) и Алданском (4,8 %) районах. Положительная динамика развития малого и среднего бизнеса отмечается не только в крупных и промышленных районах и городах, но и в арктических улусах республики.

Так, предприниматели арктической группы улусов занимаются разведением крупного рогатого скота и производством цельного мяса и молока. Их усилиями создаются цеха по мелкотоварному производству одежды и обуви из меха, сувенирных изделий, стройматериалов, хлебобулочных и кондитерских изделий. Наибольшее количество производственных предприятий находятся в Аллаиховском, Момском, Кобяйском и Эвено - Бытантайском улусах.

В сельскохозяйственных районах с каждым годом создается все больше мини - пекарен, цехов по производству цельного молока и молочных продуктов, мяса и мясных полуфабрикатов, а также цехов по производству стройматериалов, пиломатериалов, пенобетонных и бетонных блоков. С развитием туризма открываются мастерские по производству национальных сувениров и изделий народного промысла, мини - цеха текстильной продукции.

Наибольшее количество субъектов малого и среднего предпринимательства создано в Вилюйском, Горном, Мегино - Кангаласском и Усть - Алданском улусах.

Кроме традиционных отраслей предприниматели создают новые виды производств. Так, в городе Нерюнгри организовано производство пластмассовых стройматериалов, текстильных изделий и кваса. В Якутске 21 предприниматель занимаются стройматериалами из пенобетона, пластика и металла.

Использованная литература:

1. Expert.ru
2. Profportal.sakha.gov.ru

© М.М. Кириллина

УДК 336

В.Н. Ковалев
Студент
Санкт - Петербургский Государственный Экономический Университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

КОРРУПЦИЯ. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Коррупция является довольно сложным социально - правовым явлением, поэтому ее можно рассматривать со сторон политологической, криминологической и социологической наук. Такое количество подходов к изучению коррупции может объясняться отсутствием четкого и однозначного определения данному понятию.

Но все же мы можем дать общее определение отражающее основные аспекты этого понятия. Итак, коррупция (от лат. corrumpere — растлевать, лат. corruptio — подкуп, порча, растление, продажность, разложение) — термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам.

Проблема коррупции для современной России является одной из наиболее значимых, препятствующих решению важнейших экономических и политических задач, мешающих нормальному развитию общества. Так, Премьер - министр России Д. А. Медведев на совещании по проблемам противодействия коррупции 19 мая 2008 г. сказал: "Коррупция - это угроза для любого государства. Она разлагает деловую среду, снижает дееспособность государства, отражается на имидже государства. Но самое главное - коррупция подрывает доверие граждан к власти, к тем проблемам, которыми власть должна заниматься. Коррупция превратилась в системную проблему. И этой системной проблеме мы должны противопоставить системный ответ".

В настоящее достаточно много говорится о борьбе с коррупцией. Неоднократно отмечался разрушительный характер существующей высокой коррумпированности на государственное развитие и устройство, мировоззрение граждан, на всю экономику в целом. Противодействие коррупции становится одной из самых злободневных задач и приоритетных направлений правовой реформы в России. Проблема коррупции часто освещается в СМИ, публичных выступлениях. Разрабатываются различные направления, методы борьбы с коррупцией.

Корни коррупции следует искать в древней и средневековой истории страны. Можно говорить о том, что корыстные злоупотребления по службе возникли с появлением управляющих (вождей, князей) и судей как средство воздействия на их объективность и

добросовестность при решении спорных вопросов. Мздоимство упоминается в русских летописях XIII в. Одни из первых законодательных ограничений коррупционных действий были отмечены при Иване III. Иван Грозный ввел смертную казнь в качестве наказания за чрезмерность во взятках. Петром I была введена должность генерал - губернатора. Он ведал как гражданским, так и военным управлением, должен был бороться с судебной волокитой, вправе приостановить исполнение судебного решения. Таким образом, российскими правителями неоднократно принимались попытки борьбы с коррупцией, но они так и не увенчались успехом.

Взяточничество имело широкое распространение в первые годы развития Советского государства. Декрет Совета народных комиссаров (СНК) РСФСР от 8 мая 1918 г. «О взяточничестве» стал первым в Советской России правовым актом, предусматривавшим уголовную ответственность за взяточничество — «лишение свободы на срок не менее пяти лет, соединенный с принудительными работами на тот же срок». Наряду с получателями взятки наказанию подлежали также лица, виновные в даче взятки, подстрекатели, пособники и все прикосновенные к даче взятки служащие. Тем не менее, эффективных преобразований в системе противодействия коррупции не было произведено и в советский период. В послесоветский период коррупция резко увеличилась, стала агрессивной по отношению к обществу и государству.

Итак, проблема коррупции в России имеет многовековую историю. Данный аспект повлиял на формирование морально — идеологических устоев в обществе. Вследствие чего у населения выработалась такая привычка, как высокая терпимость всех основных слоев населения к коррупции, сформировалось снисходительное отношение к данному явлению. Коррупция приобрела в России системный характер.

Список литературы:

1. Сулейманов Тимур Маратович: «Борьба с коррупцией в 9 - 19вв»
2. Черкашина Е. А. Коррупция в России: причины возникновения и методы борьбы
3. ru.wikipedia.org
4. http: // www.center - bereg.ru

© Ковалев В.Н.

УДК33

А. С. Ковшенина
Студентка Лениногорского филиала
ФГБОУ ВО «КНИТУ им.А.Н. Туполева - КАИ»
г.Лениногорск, Республика Татарстан, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент Полюшко Ю.Н.

ИНВЕСТИЦИИ: НУЖНЫ ЛИ ОНИ?

Что такое инвестиции? Поисковые системы в интернете выдаются множество определений этому понятию, например: инвестиции - денежные средства, ценные бумаги,

иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Они бывают реальными, финансовыми и венчурными; прямыми, портфельными и интеллектуальными; краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными; частными, государственными, иностранными и смешанными и т.д. Существует много информации, объясняющей кто во что вкладывает, и какую выгоду может получить, но как в этом мире цифр и процентов разобраться простому человеку, не имеющему дело ежедневно с финансовой информацией.

На самом деле инвестиции окружают нас ежедневно во всех сферах жизни и деятельности. Государство инвестирует средства в различные проекты, как то парки развлечений, научные городки и институты (в этом случае государство инвестирует в образование и профессионализм с надеждой на будущие доходы), стадионы и дворцы спорта (вложения в здоровье нации); Центральный банк инвестирует коммерческие банки с целью извлечения собственной прибыли; коммерческие банки инвестируют частные организации в виде кредитов и займов, проценты за которые частично и являются доходом банков, то есть инвестиций этих банков; частные компании могут инвестировать свои собственные средства в другие частные компании с целью извлечения дополнительного дохода от деятельности этих организаций. Все эти виды инвестирования имеют разные сроки, какие - то менее одного года, какие - то более долгосрочные. Очень часто можно встретить понятие «спекулятивные» инвестиции, когда получение дохода предполагается в короткие сроки или доходы не носят длительный характер в виде процентов или периодически получаемого иного блага, например, покупка акций с целью дальнейшей перепродажи по более высокой цене.

Понятно, что инвесторы получают определенную финансовую или иную материальную прибыль от вложения своих средств, а что получает компания, в которую вкладывают инвестиции, ведь ей еще предстоит делиться в дальнейшем своими доходами. Можно выделить несколько основных преимуществ вливания дополнительных ресурсов (ведь инвестиции могут быть не только денежными, но и материальными, интеллектуальными и т.д.):

- выход на новые этапы развития: повышение качества товаров и услуг, увеличение объема выпуска продукции и оказания услуг, увеличение доли рынка;
- снижение себестоимости продукции и услуг за счет внедрения нового оборудования, новых технологий, повышения профессионализма и других инноваций;
- повышение конкурентоспособности товаров и услуг и компании в целом;
- улучшение качества управления.

Как видно, инвестирование благоприятно влияет на деятельность организации, позволяет не только выстоять в современных рыночных условиях, с нестабильной экономикой и высоким уровнем предложения и конкуренции, но и стараться развиваться и извлекать прибыль из работы. Теперь возникает новый вопрос: а как же привлечь этих инвесторов, ведь инвестирование несет риски потери вложений, особенно это актуально в нестабильной экономике настоящего времени, несколько неверных шагов или слишком усилившаяся конкуренция может привести к краху компании. В любой момент могут измениться условия поставщиков; законодательство или налогообложение могут внести новые обременения на частные компании или просто изменится политическая обстановка, что

повлечет некоторые экономические изменения. И чем выше предполагаемые инвестиции, тем выше риск недополучения или потери дохода. Какие условия предложить инвесторам для привлечения?

1. Так как инвестиции вкладывают непременно с целью извлечения дополнительного дохода, то инвестор должен знать в какую деятельность он вкладывается и какая дальнейшая перспектива развития у компании, то есть необходимо иметь детально проработанный план дальнейшего развития;

2. Инвесторы не вкладывают средства в «черный» или «серый» бизнес, необходимо вызывать доверие, иметь хорошую репутацию, сложившуюся годами стабильной работы;

3. Вести прозрачную открытую бухгалтерскую и налоговую отчетность;

4. Иметь методы и возможности снижения рисков, так как инвестирование имеет долгосрочный характер, стоимость денег сегодня намного ниже стоимости денег через несколько лет из - за инфляции, увеличения конкуренции, изменения рыночной конъюнктуры и других экономических факторов.

Таким образом, путем привлечения инвесторов, предприятие может сформировать капитал, которого будет достаточно для стабильной и эффективной работы. Если компания не занимается привлечением средств, то из - за увеличения амортизационных расходов с течением времени в определенный момент оно станет убыточным. Грамотно поставленная инвестиционная деятельность гарантирует руководству компании возможность постоянно удерживать предприятие в зоне рентабельности.

Современной коммерческой организации важно не только привлечение дополнительного инвестирования, но и инвестировать самому в различные проекты, так как эта деятельность может приносить организации дополнительных доход и, что также очень важно, может являться некой «подушкой безопасности» в нашем нестабильном мире.

Список литературы:

1. Воробьева И. М., Пономарев А. М. Роль инвестиций в экономике // Молодой ученый. - 2015. - №10. - С. 572 - 574.

© А.С. Ковшенина, 2016

УДК33

А.С. Ковшенина
Студентка Лениногорского филиала
ФГБОУ ВО «КНИТУ им.А.Н. Туполева - КАИ»
г.Лениногорск, Республика Татарстан, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент Полюшко Ю.Н.

ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЕ

Любой молодой предприниматель, начиная свою деятельность, осознает, что ведение бизнеса — это всегда рисковое занятие. Новый бизнес начинается с бизнес - плана, в

котором кроме всего прочего рассматриваются риски, влияющие на этот бизнес, степень их воздействия, а также методы и меры предостережения и избегания этих рисков.

Понятие риска, его оценки, прогнозирования и управления им – дело сложное. Необходимо решить вопрос об уменьшении рисков и потерь, для этого нужно определиться с мерами профилактики рисков, а также с программой страхования рисков.

Оценка риска представляет собой один из наиболее сложных и наименее точных элементов финансового анализа. Потребуется, как можно точнее определить все непредвиденные обстоятельства, которые могут возникнуть в будущем.

В течении жизни нас всегда окружают риски и возможные их последствия. Иногда мы их не замечаем, иногда пытаемся игнорировать, а иногда просто приходится принимать меры по их предотвращению, так как возникновение некоторых рисков может серьезно отразится на нашем финансовом состоянии или даже здоровье. Например, мы часто страхуем свое имущество на случай пожара, потопа или кражи, так как при возникновении указанных рисков ущерб может быть гораздо выше, чем стоимость страховки. Или мы всегда соблюдаем правила поведения на дороге – несоблюдение этих правил грозит возникновением риска дорожно - транспортного происшествия и, как следствие, ущербом здоровью и жизни.

В бизнесе также всегда существуют различные риски и необходимо либо принимать меры для их предотвращения, либо, например, страховать некоторые виды риска. Все это нужно рассматривать и рассчитывать в процессе составления бизнес - плана и принимать меры заранее, чтобы в процессе работы не столкнуться с непредвиденными «сюрпризами» и дополнительными расходами.

Рассмотрим с какими рисками может столкнуться начинающий предприниматель:

- рыночный риск – Каким будет рынок в дальнейшем? Будет ли спрос на нашу продукцию или услуги в будущем? Сможем ли мы вести ценовую войну если появится необходимость в этом?

- технический риск – Достаточно ли мы технологически оснащены чтобы продолжить свою работу?

- политический риск – Всегда есть вероятность изменения законодательства или политической обстановки, как повлияют изменения на наш бизнес?

- внутренний риск – Нет ли у нас проблем с персоналом или с профессиональными качествами персонала?

- внешний риск – Как на нас могут повлиять изменения условий работы у субподрядчиков, поставщиков и т.д.?

- ресурсный риск – Хватает ли у нас финансовых, материальных, интеллектуальных и других ресурсов?

- риск вложений – Как повлияет на нас изменение экономического состояния страны в целом? Не приведут ли эти изменения к потере всего капитала?

Это далеко не все риски, с которыми может столкнуться молодой, да и уже опытный, предприниматель. Как же защищать себя и свой бизнес? Как не «прогореть», столкнувшись с первыми неприятностями?

Одним из решений как обезопасить свой бизнес может стать страхование. Но к этому вопросу стоит подойти очень внимательно, чтобы избежать недострахования или перестрахования.

Казалось бы, что тут думать, можно оформить страховку единым «пакетом», где собраны вместе множество возможных рисков в единый контракт и, в этом случае, избежать пересечения сфер действия различных специфических страховых полисов. С другой стороны существует много различных вариантов страховых полисов отдельных рисков, среди которых можно выбрать необходимые только для нас и сэкономить на этом часть финансов, например:

- затраты на страхование могут быть чуть меньше, чем затраты на предупреждение возникновения риска;
- штрафы за просрочку исполнения договора также могут быть ниже, чем затраты по страхованию, также иногда можно рассчитывать на некоторую лояльность контрагентов по исполнению договоров;
- страхование мелких рисков обычно является дорогостоящей прихотью.

Решение какие риски страховать, а какие пытаться предотвращать, остается только за владельцем бизнеса, но нельзя допускать, чтобы программа уменьшения рисков завершилась покупкой страхового полиса, даже при условии страхования, потери означают не только определенные неудобства, но и могут привести к краху компании.

Предотвращение возможности потерь является центральным звеном в программе уменьшения рисков и реализация этой программы на должна ограничиваться собственно страхованием.

Список использованной литературы:

1. Лобанова Е. Е. Риски, рассматриваемые при разработке бизнес - плана магазина автозапчастей, и их страхование // Молодой ученый. — 2016. — №5. — С. 364 - 367

© А.С. Ковшенина, 2016

УДК 339

Козлова А. М.,
к.э.н., доцент кафедры финансов
управления банковской деятельностью в ВС РФ,
Военный Университет Министерства Обороны РФ,
г.Москва

ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИКИ И ГЕОПОЛИТИКИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК СТРАНЫ ОБУЧЕНИЯ

Существенное изменение мировых экономических, политических и геополитических реалий, возникновение значительного числа международных проблем и конфликтов, а также характер угроз национальной безопасности Российской Федерации диктуют требования переработки Российской Федерацией геостратегии. В течение последних нескольких лет все очевиднее обозначается стремление отдельных государств, в первую очередь США, снизить влияние существующих механизмов обеспечения международной

безопасности, прежде всего ООН. Очевидны усилия основных западных государств ослабить политическое, экономическое и военное влияние России в мире. Расширяется движение блока НАТО по Восточной Европе в направлении границ Российской Федерации, активно ведется размещение военных баз. Наблюдается также активное политическое, экономическое и военное проникновение иностранных государств в страны СНГ — зону стратегических интересов России.

Уникальное положение России в Евразии и в мире в целом, ее географические, исторические и экономические особенности определяют необходимость разработки собственной геостратегической модели.

Разработка и реализация геостратегического курса страны является существенной задачей для построения межгосударственных отношений, которые в первую очередь носят политический характер и осуществляются властными структурами. Результаты реализации геополитики будут в дальнейшем определять позицию России в общемировом пространстве.

Именно эти положения подтверждается в «Военной доктрине Российской Федерации», отражающая приверженность России к использованию для обеспечения национальных интересов страны и ее союзников военных мер исключительно после исчерпания возможностей применения политических, дипломатических, правовых, экономических, информационных и иных методов ненасильственного характера. Военная доктрина, кроме того, как одну из основных задач развития военной организации обозначает обеспечение военно - политического и военно - технического сотрудничества Российской Федерации с иностранным государствами, а как один из приоритетов развития – повышение качества подготовки кадров и военного образования, а также наращивание военно - научного потенциала.

В этой связи особую значимость и ценность в качестве инструмента экономики и геополитики приобретает экспорт образовательных услуг. Подготовка иностранных специалистов содействует реализации геополитических и экономических интересов страны. Страна - экспортер образования может получать пользу от глобальных связей с выпускниками своих вузов. Обучение иностранных студентов является одной из значимых статей экспорта, а также одной из причин для создания и поддержания рабочих мест в сфере образовательных услуг.

2. Подготовка иностранных специалистов содействует реализации геополитических и экономических интересов страны. Страна - экспортер образования может получать пользу от глобальных связей с выпускниками своих вузов.

В России в подтверждение приоритетности данного направления государственной политики Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 поставлена задача вхождения к 2020 году не менее 5 российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу. Во исполнение данного Указа Правительством Российской Федерации было принято постановление от 16 марта 2013г. № 211 «О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно - образовательных центров». Мнение Правительства Российской Федерации на заседании Совета по повышению конкурентоспособности ведущих университетов Российской Федерации среди ведущих мировых научно - образовательных центров высказал Д.

Медведев: «Одна из ключевых задач – повышение в наших университетах доли иностранных студентов. Если приезжают учиться иностранные студенты, значит, у нас нормальные университеты, они востребованы, пользуются спросом, они уважаемы»[4].

Для выполнения амбициозных планов по вхождению российских вузов в первую сотню ведущих мировых университетов необходимо иметь представление о рынке, который потребуется завоевать, а также оценить ключевые факторы успеха, на которые может рассчитывать российское образование на рассматриваемом рынке.

По данным ЮНЕСКО образовательные услуги для иностранцев предлагают учебные заведения из 140 государств, при этом значительная часть глобального рынка образования приходится на несколько развитых стран Северной Америки и Западной Европы, где обучается более 50 % всех иностранных студентов. На рассматриваемом рынке в 2012 году основными лидерами являлись США (16 %), Великобритания (13 %), Австралия (6 %), Франция (6 %) и Германия (6 %). В целом структура с точки зрения основных лидеров мирового рынка высшего образования с начала века остается относительно стабильной, но необходимо заметить, что, хотя состав основных лидеров рынка практически не меняется, в целом их доли снизились. И если в 2000 г. на долю пятерки стран - лидеров приходилось 67 % мобильных студентов всего мира, в 2012г. на эти пять стран приходится уже 47 % всех студентов, обучающихся за рубежом, что связано главным образом с появлением региональных стран - лидеров, таких как Китай, Корея. Стоит отметить, что за период с 2000г. по 2012г. США сократили свои позиции с 23 % до 16 % , в то время как Россия увеличила с 2 % до 4 % . С точки зрения потребления по численности студентов, выезжающих на обучение в другие страны, по состоянию на 2012г. лидирует азиатский регион (53 %). Далее с большим отрывом следуют страны Европы (27 %), затем страны Африки (8 %), Ближнего Востока и Северной Африки (8 %), Латинская Америка (7 %) и страны Северной Америки (3 %).

В ходе исследования, проведенного ЮНЕСКО в 2011 - 2012 годах были выделены основные факторы, определяющие выбор студентами страны обучения. Рассмотрим их подробно:

1. Язык обучения.

Разговорный язык и язык учебной литературы зачастую определяют выбор страны для обучения. Страны, язык которых является широко распространенным, как английский, французский, немецкий, испанский и русский, являются лидирующими направлениями для иностранных студентов. Исключением из правила является Япония, несмотря на редкость языка, привлекающая большое количество студентов из Азии. Поскольку немаловажным фактором выбора является предоставляемая учебным заведением возможность улучшить навыки владения английским, неанглоязычные страны, такие как Чехия, Германия, Венгрия, Япония, Корея и многие другие, активно используют английский в образовательном процессе, чем повышают свою конкурентоспособность. Россия в этом направлении не достаточно развита – российские учебные заведения не предлагают обучения на английском языке или с использованием английского языка, тем самым не используя этого конкурентного преимущества. Однако у России естественным образом

[4] Стенограмма заседания Совета по повышению конкурентоспособности ведущих университетов Российской Федерации среди ведущих мировых научно - образовательных центров от 05 июля 2013г. 5 июля 2013URL: http: // government.ru / news / 2798 / (дата обращения: 21.06.2015).

имеется другое конкурентное преимущество – русский язык, привлекающий большое количество студентов из стран бывшего СССР.

2. Качество образовательных программ.

Иностранные студенты при выборе страны обучения все более обращают внимание на качество предоставляемого обучения, оцениваемого по широкому набору доступной информации, набору учебных программ и материалов, доступных как печатном, так и в он - лайн виде. Учебные учреждения, являющиеся мировыми лидерами по привлечению иностранных студентов, уделяют особое внимание демонстрации и подтверждению качества предоставляемого образования, даже несмотря на то, что непосредственную связь между моделями поведения иностранных студентов при выборе страны или учебного заведения и качественными оценками этих учебных заведений установить трудно.

3. Стоимость обучения.

Страны, которые взымают плату за обучение иностранных студентов, получают значительную экономическую выгоду. Некоторые страны Азиатско - Тихоокеанского региона сделали международное обучение существенной частью собственной стратегии социально - экономического развития и инициировали политику привлечения студентов по двум вариантам: получение прибыли от образовательных услуг либо предоставление образовательных услуг по себестоимости. Исследования ЮНЕСКО показывают, что высокая плата за обучение не останавливает иностранных студентов, если качество предоставляемого обучения высоко и вероятные будущие выгоды окупят произведенные инвестиции.

4. Миграционная политика.

В последние годы некоторые страны пошли по пути упрощения иммиграционной политики в целях усиления временной и постоянной миграции иностранных студентов. Такие страны становятся более привлекательными для иностранных студентов и, тем самым, усиливают собственные трудовые ресурсы. Как и стоимость обучения, гибкость иммиграционной политики имеет сильное значение при выборе страны обучения.

5. Прочие факторы.

Будущие студенты, выбирая место обучения, принимают во внимание также, помимо ранее перечисленных, следующие факторы: академическая репутация конкретного учебного заведения или учебной программы, гибкость программы в отношении времени обучения, возможность признания иностранной степени, ограничения по обучению за рубежом в стране гражданства, географические, торговые и исторические связи между странами, перспективы в получении работы, культурные устремления, государственная политика по усилению взаимодействия между местными предприятиями и организациями и принимающими учебным заведениями.

Исходя из указанных факторов, определяющих выбор страны и учреждения для обучения, с учетом имеющегося опыта в рассматриваемой сфере и образовательного потенциала, можно выделить ряд ключевых факторов успеха (ключевых компетенций) как на уровне России в целом, так и для каждого образовательного учреждения в частности. Можно определить как имеющиеся, так и перспективные направления. Также необходимо производить оценку тех факторов, по которым отечественное образование не соответствует мировому уровню и требованиям глобального рынка.

Так, безусловным конкурентным преимуществом на рынке образования на постсоветском пространстве является русский язык, который не только изучается и используется, но и часто является одним из государственных языков. Стоимость обучения в России также может выступать конкурентным преимуществом, кроме того и стоимость проживания в стране во время обучения будет существенно ниже, чем в странах Европы или США. Очевидны долгосрочные связи, культурная общность и схожесть экономик, военное и технологическое сотрудничество, а также взаимодействие на государственном уровне, определяющие привлекательность образование в России для стран СНГ, стран Ближнего Востока, стран Азии. Именно эти страны являются основным сегментом рынка для России, и на нем позиции достаточно хороши.

Основными направлениями, привлекательными для иностранных студентов (по данным за 2011 / 2012 учебный год), являются Здравоохранение (18 % от общего количества обучающихся) Экономика и управление (17,5 %) и Гуманитарные науки (без юриспруденции) (11,0 %). Видится целесообразным для дальнейшей экспансии на рынке экспорта образовательных услуг развивать именно указанные ключевые компетенции, принимая во внимание негативные факторы.

Так, необходимо указать на отставание российского образования в области финансового и бизнес - образования, в частности в недостаточной адаптированности программ финансового блока к требованиям глобальной экономики, очевиден недостаточный учет специфики экономик тех стран, студенты которых проходят обучения и в которых будут работать в дальнейшем, недостаточно быстрого включения в процессы обучения передовых форм образования и лучших мировых практик. Также очевидно отставание части предоставления программ обучения с использованием английского языка, что видится особенно важным для образования в области экономики и управления.

На наш взгляд, подробное изучение описанных факторов выбора, собственных компетенций и построение стратегии развития образовательного учреждения с их учетом позволит повысить конкурентоспособность российского образования и сделать эту сферу экономики экспортоориентированной и эффективной.

Список использованной литературы:

1. Военная доктрина Российской Федерации (утверждена приказом Президента Российской Федерации от 25.12.2014г. №Пр - 2976) // «Российская газета» № 298, 25.12.2014.

2. Арефьев А. Л., Шереги Ф. Э. Иностранные студенты в российских вузах. Раздел первый: Россия на международном рынке образования. Раздел второй: Формирование контингента иностранных студентов для российских вузов / Министерство образования и науки Российской Федерации – М.:Центр социологических исследований, 228 стр.

3. Горшкова Л.Ю. Особенности продвижения и стимулирования экспорта образовательных услуг в зарубежных странах // Россия в постиндустриальном мире: Материалы научного семинара экономического факультета - М.: Экон - информ, 2012. - 198 е.; С. 91 - 95.

4. Взгляд на образование 2014. Индикаторы ОЭСР. URL: http: // www.uis.unesco.org / Library / Documents / education - at - a - glance - oecd - indicators - 2014 - en.pdf

© Козлова А. М.

УДК33

А.О. Колдина
студентка 4 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Е.С. Титова
студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель: Еприкова Т.Ю.
к.э.н., доцент
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г.Новосибирск, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО 37 «РЕЗЕРВЫ, УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ» И ПБУ 8 / 2010 «ОЦЕНОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ»

Аннотация

В данной статье рассмотрены МСФО 37 "Резервы, условные обязательства и условные активы" и ПБУ 8 / 2010 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы". Проанализированы и выявлены сходства и различия данных документов. Выделены три критерия признания резервов (оценочных обязательств) в финансовой отчетности, также новый подход к оценке резервов в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности и применение стандартов к договорам в стадии исполнения.

Ключевые слова: МСФО, ПБУ, оценочные обязательства, резервы, условные обязательства, условные активы.

Abstract

In this article are considered IFRS 37 "Reserves, conditional obligations and conditional assets" and PBU 8 / 2010 "Estimated obligations, conditional obligations and conditional assets". Similarities and distinctions of these documents are analyses and revealed. Three criteria of recognition of reserves (estimated obligations) in financial statements, also new approach to assessment of reserves according to International Financial Reporting Standards and application of standards to contracts in an execution stage are marked out.

Keywords: IFRS, RAS, estimated obligations, reserves, conditional obligations, conditional assets.

Появление МСФО (IAS) 37 в свое время было обусловлено тем, что при формировании финансовой (бухгалтерской) отчетности организации сталкиваются с рядом неопределенностей по поводу итогов сделок и событий, возникших по состоянию на отчетную дату, исполнение которых будет осуществлено в неопределенном будущем.

В качестве примеров таких неопределенностей можно назвать результаты решения судебных разбирательств и обязательства, возникшие в связи с предоставлением покупателям и клиентам различного рода гарантий. Согласно концепции осмотрительности, предусмотренной в МСФО, подо все известные обязательства, величина и время погашения которых не могут быть определены с достаточной степенью точности, организациям необходимо создать резервы (provisions), отразив их значение в отчете о финансовом положении в составе долгосрочных или краткосрочных обязательств. Источником покрытия данных резервов является, как правило, прибыль текущего периода.

Как следствие, суммы резервов оказывают влияние, во - первых, на значения рентабельности организации, во - вторых, на показатели ликвидности баланса.

Таким образом, представление информации об обязательствах с неопределенным значением и сроком погашения позволяет пользователям финансовой (бухгалтерской) отчетности принять правильные экономические решения о финансовом положении организации [3].

Если вероятность возникновения обязательств невелика, то создание резерва не требуется, организации следует раскрыть информацию в примечаниях к отчетности о величине условного обязательства, аналогичным образом необходимо поступить при возникновении в деятельности возможных условных активов.

ПБУ 8 / 2010 в существенной степени приближено к МСФО (IAS) 37, однако российское законодательство имеет свою специфику и по некоторым позициям отличается от международной практики. Рассмотрим основные сходства и различия, возникающие при формировании резервов, условных обязательств и активов в соответствии с национальными и международными стандартами.

Определим цель и сферу применения МСФО (IAS) 37 и ПБУ 8 / 2010 (табл. 1).

Таблица 1 – Цель и сфера применения МСФО (IAS) 37 и ПБУ 8 / 2010

Признак сравнения	МСФО (IAS) 37	ПБУ 8/2010
Цель применения стандарта	Обеспечение надлежащих критериев признания и основ оценки резервов, условных активов и условных обязательств и раскрытие достаточной информации о них в примечаниях к финансовой отчетности в объеме, достаточном для понимания пользователями информации их влияния на текущие и будущие результаты деятельности компаний	Установление порядка отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов в бухгалтерском учете и отчетности коммерческих организаций (п. 1)
Сфера применения	Стандарт применяется всеми компаниями при учете всех резервов, условных обязательств и условных активов, кроме тех, которые: ▪ являются результатом договоров в стадии исполнения, за исключением обременительных договоров; ▪ являются финансовыми инструментами (включая гарантии), входящими в сферу применения МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение»; ▪ рассматриваются в других МСФО (п. 1). Стандарт также применяется к оценочным обязательствам, возникающим в результате реструктуризации, в	Положение по бухгалтерскому учету применяется коммерческими организациями (за исключением кредитных организаций), субъектами малого предпринимательства — эмитентами публично размещаемых ценных бумаг (п. 3). Положение по бухгалтерскому учету не применяется в отношении бухгалтерского учета: ▪ по договорам, по которым по состоянию на отчетную дату хотя бы одна из сторон договора не выполнила полностью своих обязательств, за исключением обременительных договоров; ▪ резервного капитала, резервов, формируемых из нераспределенной прибыли; ▪ оценочных резервов; ▪ сумм, которые оказывают влияние на

Как видно из анализа табл. 1, в отличие от МСФО (IAS) 37 ПБУ 8 / 2010 определяет не только порядок признания, оценки и требования к раскрытию информации о резервах, условных обязательствах и активах в финансовой (бухгалтерской) отчетности, но и порядок их бухгалтерского учета.

Оба стандарта не применяются к договорам в стадии исполнения, под которыми как в российской, так и в международной практике понимаются сделки, по которым ни одна из сторон еще не выполнила свои обязательства или обе стороны выполнили свои обязательства частично в одинаковом объеме. Примерами договоров в стадии исполнения являются договоры по оказанию услуг газоснабжения, электроснабжения и прочие аналогичные договоры оказания услуг.

В то же время, если заключенные договоры являются обременительными, т. е. сумма затрат на выполнение обязательств по данным договорам превышает ожидаемые от них экономические выгоды, организации должны следовать требованиям МСФО (IAS) 37 и ПБУ 8 / 2010. Отметим, что договоры, исполнение которых может быть прекращено организацией в одностороннем порядке без существенных санкций, не являются обременительными.

ПБУ 8 / 2010 не применяется в отношении отложенных налоговых активов и обязательств, являющихся следствием возникновения различий в правилах бухгалтерского и налогового учета. Названные показатели учитываются в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18 / 02.

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 запрещает признавать резервы под будущие операционные убытки, так как их ожидание, как правило, указывает на обесценение активов организации. Порядок тестирования активов на обесценение и отражения убытков от обесценения в международных стандартах установлен МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» (International Accounting Standard 36 ImpairmentofAsset). В отечественной практике на покрытие убытков организации предусмотрена возможность создания резервного капитала, который формируется либо в соответствии с законодательством, либо в соответствии с учредительными документами организации за счет отчислений из нераспределенной прибыли. Положение по бухгалтерскому учету 8 / 2010 не регулирует бухгалтерский учет резервов, формируемых за счет нераспределенной прибыли, так как данные резервы не относятся к оценочным обязательствам, что полностью соответствует международным стандартам. Отметим, что в российском законодательстве нет стандарта, аналогичного МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Понятие «оценочные резервы», на которое также не распространяется действие ПБУ 8 / 2010, в МСФО отсутствует.

Резервы (оценочные обязательства) представляют собой обязательства организации с неопределенной величиной или с неопределенным временем исполнения, которые при соблюдении трех критериев признания признаются в финансовой отчетности:

1) организация имеет существующее на отчетную дату юридическое или конклюдентное обязательство по передаче экономических выгод, возникшее в связи с прошлыми событиями;

2) вероятно, что погашение данного обязательства приведет к оттоку ресурсов, содержащих в себе экономические выгоды;

3) сумма обязательства может быть надежно оценена (п. 14 МСФО (IAS) 37, п. 5 ПБУ 8 / 2010)

В отечественной практике к оценочным резервам относятся резервы по сомнительным долгам, под обесценение финансовых вложений, под снижение стоимости материальных ценностей, создаваемые для уточнения реальной стоимости активов [4].

По нашему мнению, в МСФО категории «оценочные резервы» соответствует понятие «обесценение».

Таким образом, объектами МСФО (IAS) 37 и ПБУ 8 / 2010 являются: оценочные обязательства, именуемые в международных стандартах резервами (provisions), условные обязательства и условные активы.

Новый подход к оценке резервов в соответствии с международными стандартами определяет увеличение значений оценочных обязательств в финансовой отчетности. Отметим, что данный подход не применяется к оценке обязательств по обременительным договорам, возникающим по сделкам, регулируемым МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования», где оценка будет производиться по себестоимости.

Список использованной литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»;

2. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8 / 2010): приказ Минфина России от 13.12.2010 № 167н.

3. Еприкова Т.Ю. Бухгалтерская отчетность как основа для принятия экономических решений // Нестандартные финансовые ситуации: Методика учета и правовое обеспечение. Новосибирск: НГАЭиУ, 2002. С. 157 - 170

4. Еприкова Т.Ю. Система бухгалтерской отчетности в России: формирование и реформирование // Научные записки НГАЭиУ. Новосибирск: НГАЭиУ, 2003. Выпуск №2. С.111 - 120.

© А.О. Колдина, Е.С. Титова

УДК 339

Компаниец К.А.,
студент по направлению подготовки «Менеджмент»
(профиль «Производственный менеджмент»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

КАК ПОВЫСИТЬ ОБЪЕМ ПРОДАЖ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ

Одной из основных задач менеджмента любого предприятия, занимающегося продажами, является поиск способов повышения объема продаж. В условиях рыночной

экономики предприятие существует только тогда, когда может «прокормить себя», то есть прибыльно [4, с. 105]. Основной задачей бизнес ставит перед собой получение прибыли. Традиционные факторы, оказывающие негативное влияние на объем прибыли, известны: конкуренция, рост цен на сырье и материалы, дефицит высококвалифицированных кадров и т.д. [2, с. 306]. Так или иначе, эти факторы «отменить» невозможно, но учитывать их влияние, адаптивно с ними работать можно. Вместе с тем, существуют и факторы, оказывающие положительное влияние на темпы роста прибыли: повышение объемов реализации, снижение себестоимости. Работа с этими факторами позволяет увеличить прибыль предприятия. Каким образом бизнесмен может повысить объем продаж своего предприятия, не вкладывая деньги в дорогостоящую рекламу, эффективность которой не всегда прозрачна или и вовсе сомнительна? Какими показателями следует управлять ежедневно и как это делать? Как мотивировать сотрудников на достижение основной цели предприятия? Попробуем найти ответы на эти вопросы.

Цель, определенная нами – повышение прибыли. Один из ключевых факторов, влияющих на повышение прибыли, объем выручки [1, с. 334]. Работу с этим фактором предприниматели и поручают своим подчиненным, ответственным за продажи – продавцам, менеджерам по продажам и торговым представителям. Тем не менее, задача, будучи весьма конкретной, все же не всегда способна мотивировать на определенный результат. Почему это происходит? Может быть, не стоит лезть в дебри и ограничиться простым контролем основного показателя без анализа и контроля составляющих?

Наиболее частые потери возможной выручки связаны с тем, что продавец не выявляет потребностей или возможностей покупателя или делает это непрофессионально, таким образом, получая искаженную информацию [3, с. 154].

С какими же показателями работать?

Для начала попробуем разобраться, из чего складывается выручка – собственно, из каких конкретных и измеримых показателей:

Выручка = Количество чеков * Средний чек.

Количество чеков = Трафик * Конверсия.

Трафик – количество вошедших посетителей.

Конверсия – отношение количества покупок к вошедшим посетителям.

Средний чек = Средняя стоимость штуки в чеке * UPT (средняя комплексность чека).

Очевидно, что все перечисленные показатели вполне измеримы, и могут фиксироваться регулярно и с максимальной точностью. Исходные данные для расчетов всегда есть у менеджмента.

К примеру, в ноябре в магазин вошло 3 тыс. посетителей, при этом выручка составила 3 млн. руб., а чеков было пробито 1 тыс., при этом продано товара 3 тыс. шт. Исходя из этого, легко посчитать UPT (среднюю комплексность чека) - она составит 3,00. Средний чек за период будет равен 3 000 руб. Средняя стоимость штуки в чеке будет равна 1 000 руб. Итак, как же работать с указанными показателями для достижения цели?

В первую очередь, необходимо понимать, что простой сбор информации вряд ли принесет положительный результат. Сбор статистики – не самоцель. Анализ статистических данных полезен лишь тогда, когда на его основе принимаются управленческие решения [6, с. 10]. Работа с показателями должна быть постоянной. Показатели должны быть оцифрованы – по каждому из них устанавливается план и

анализируется его выполнение. Планы по показателям «второго уровня» должны соответствовать планам по основному показателю – выручке. Если планов нет, управление показателями теряет всякий смысл.

Планы и факты по показателям, их выполнение, динамика должны быть прозрачны для всех заинтересованных в их выполнении сотрудников. Продавец должен иметь информацию и уметь ею оперировать. В противном случае контроль за показателями невозможен.

Работа со средним чеком предполагает его максимизацию. У среднего чека две составляющих – комплексность и средняя стоимость штуки в чеке. Логично предположить, что если продавец стремится продавать каждому покупателю большее количество более дорогих позиций, то средний чек будет расти [5, с. 160].

Работа с конверсией предполагает увеличение доли покупателей – тех, кто не ушел из магазина без покупки – в общем числе посетителей, вошедших в магазин. Продавец может добросовестно предлагать свою помощь при консультировании каждому посетителю, при этом делать это непрофессионально (навязчиво, без заинтересованности, не выявляя потребностей, не приветствуя покупателя и т.д.). Результат зависит от размера «воронки продаж». Чем большему количеству посетителей сделано предложение консультации, тем больше «воронка». Результативность зависит от профессионализма и мотивированности продавца.

Фиксацию результатов по показателям должен проводить регулярно (ежедневно – на каждой утренней планерке, еженедельно и ежемесячно – для подведения итогов и анализа динамики) менеджер или управляющий магазином. Итоги необходимо анализировать в динамике. Показатели должны быть достижимы. Продавец должен быть мотивирован на выполнение показателей. В случае, если материальная мотивация зависит от выполнения плановых показателей, эффективность управления показателями будет выше.

В настоящей статье описаны лишь основные моменты управления показателями. Система работы с показателями предполагает адаптивный подход как к выполнению планов в разные периоды, так и к работе с разными показателями в различных организациях.

Список использованной литературы

1. Дедова О.В., Ермакова Л.В., Кузнецова О.Н. Бухгалтерский учет выпуска и продажи готовой продукции на предприятиях общественного питания // Бюллетень науки и практики. 2016. № 5. С. 333 - 338.

2. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 302 - 307.

3. Мишина М.Ю. Статистический анализ дифференциации доходов населения в условиях реформирования экономики Брянской области // Актуальные вопросы экономики и управления Материалы Международной научной конференции. 2011. С. 153 - 157.

4. Мишина М.Ю. Статистический анализ результатов экономической деятельности региона // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. № 3. С. 104 - 106.

5. Мишина М.Ю. Глава 2. Статистика уровня жизни населения. В книге: Социально - экономическая статистика. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Таранов А.В.,

Савинова Е.А., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров. под ред. Зверева А.В.. Брянск, 2014. С. 158 - 175.

6. Социально - экономическая статистика**.** Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Таранов А.В., Савинова Е.А., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров / под ред. Зверева А.В.. Брянск, 2014. (2 - е изд., перераб. и доп.).

© Компаниец К.А.

УДК 338.24

О.Н. Коркешко
студентка 1курса
магистратуры института менеджмента
Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Под политикой организации, как правило, понимается система правил, в соответствии с которой действуют люди, входящие в организацию. Важнейшая составная часть стратегически ориентированной политики организации - ее кадровая политика, которая определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении человеческих ресурсов.

Кадровая политика является частью политики организации и должна полностью соответствовать концепции ее развития. Кадровая политика тесно связана со всеми областями хозяйственной политики организации.

Любая организация должна иметь концепцию кадровой политики, которая разрабатывается собственниками, высшим руководством, кадровыми службами на основе анализа структуры персонала, прогнозов развития производства, состояния рынка труда.

А.П.Егоршин называет кадровую политику генеральной линией и принципиальными установками в работе с персоналом на длительную перспективу [3, с 83].

По мнению А.Я. Кибанова: «Кадровая политика - генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации» [2,с 105].

По мнению В.Р. Веснина: «Кадровая политика организации есть система взглядов, требований, норм, принципов, ограничений, определяющих основные направления, формы и методы работы с персоналом. Ее целями являются сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, создание высокопроизводительного коллектива, обеспечение благоприятных экономических, социальных и психологических условий его деятельности» [1,с 39].

Основным содержанием кадровой политики является:

- обеспечение организации, рабочей силой высокого качества, включая планирование, отбор, найм, высвобождение работников, а также анализ текучести кадров;

- развитие работников (профориентация, переподготовка, проведение аттестаций и оценки уровня квалификации, организация продвижения по службе);

- совершенствование организации, совершенствование стимулирования труда, обеспечение техники безопасности, социальные выплаты.

Исходя из определения и содержания кадровой политики следуют ее цели:

Цели кадровой политики:

- сохранение и развитие кадрового потенциала;
- формирование высокоэффективного коллектива;
- создание благоприятных условий труда;
- выработка позиций фирмы по основным направлениям кадровой работы.

Из представленных целей следуют задачи кадровой политики, выделенные Весниным В.Р.:

- выработка общей концепции управления персоналом и формирования его системы;
- определение требований к персоналу;
- формирование концепции оплаты труда, материального и морального поощрения;
- прием на работу людей, соответствующих потребностям фирмы;
- организация эффективного использования трудового потенциала;
- содействие реализации предусмотренных трудовым законодательством прав и обязанностей работника;
- осуществление обучения и развития персонала;
- развитие социального партнерства [1, с 41].

Цель кадровой политики можно определить и иначе - создание сплоченных ответственных и высоко производственных трудовых ресурсов. Эта цель может быть реализована через систему элементов кадровой политики.

Система основных элементов кадровой политики организации включает:

– политику в области привлечения, найма и адаптации персонала, формирования кадрового резерва.

– политику в области оценка и аттестация персонала, эффективности труда и рабочих мест.

– политику в отношении мотивации и стимулирования трудовой деятельности.

– политику в сфере обучения и развития персонала.

– политику по соблюдению техники безопасности, трудового и иного законодательства и принятых руководителями на себя обязательств перед сотрудниками.

- политику по поддержанию морально - психологического климата и мониторингу исполнения кадровой политики в компании с учетом изменяющихся условий на рынке труда.

- политику в области отношения к персоналу, которая подразумевает традиции, культуру, ценности, свойственные организации и подход к управлению персоналом в целом.

Элементы кадровой политики зачастую являются основными функциями HR - менеджмента, которые выполняются с использованием положений, регламентов,

инструкций, технологий. Правила и процедуры, с одной стороны, формализуют требования компании к сотрудникам, с другой – являются выражением выработанной кадровой политики.

К концептуальным кадровым документам, описывающим кадровую политику на предприятии, относятся философия организации, коллективный договор и правила внутреннего трудового распорядка[3, с 91].

Философия организации - совокупность моральных и административных норм и правил взаимоотношения персонала, подчинённого достижению глобальной цели предприятия.

Философия организации - это своеобразная система ценностей и убеждений, принимаемая добровольно всеми членами организации.

При разработке философии организации необходимо учитывать:

– особенности функционирования организации, то есть национальный состав работников, региональную специфику, тип производства, отрасль хозяйства, количественный состав работников, уровень жизни работника;

– культурный уровень персонала;

– позиция собственника;

– личные убеждения руководителя.

Коллективный договор – это соглашение между администрацией, профсоюзом, трудовым коллективом по решению производственных и социальных задач, улучшению условий труда работников, то есть коллективный договор - это правовой акт, регулирующий социально - трудовые отношения между работниками и работодателями.

Правила внутреннего трудового распорядка - это нормативный документ, регламентирующий рабочее время, организацию труда, порядок разрешения трудовых споров, получение социальных благ, гарантий, вознаграждений и наказаний.

Таким образом, кадровая политика это основные правила и принципы, регламентирующие взаимоотношения персонала на предприятии, формирует стратегическую линию поведения в работе с персоналом с учетом перспектив развития предприятия. Объектом кадровой политики являются человеческие ресурсы, предметом система управления человеческими ресурсами, включающая в себя ряд элементов или подсистем, а целью формирование, подготовка, расстановка и рациональное использование высококвалифицированных кадров в различных сферах деятельности организации.

Список использованной литературы:

1. Веснин, В.Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2015. – 688 с. ISBN 978 - 5 - 392 - 16754 - 8

2. Кибанов, А.Я., Ивановская, Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом: учебно - практическое пособие / А.Я. Кибанов. – Москва : Проспект, 2013. - 64 с. ISBN 978 - 5 - 392 - 07434 - 1.

3. Егоршин, А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие / А.П. Егоршин. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 352 с. ISBN 978 - 5 - 16 - 009526 - 4

© О.Н. Коркешко, 2016

УДК 338

Кравченко О.Ю.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СТАТИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях экономической нестабильности, как отдельных регионов, так и всей страны в целом, всё больше приходится говорить о негативных тенденциях рынка. Множество вопросов вызывает падение курса национальной валюты, следствием чего являются участившиеся жалобы населения на необоснованный скачок уровня потребительских цен.

Итак, резкое падение курса рубля произошло вследствие падения цен на нефть. Неслучайно имущество нефтяных компаний стало обесцениваться, согласно финансовой отчетности по МСФО [1, с. 207]. По мнению ряда специалистов, этот процесс был вызван санкциями к нашей державе со стороны Запада. В качестве основного исследуемого показателя выделен индекс потребительских цен, так как этот важнейший показатель отражает изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления [5, с. 104].

В феврале 2016 года индекс потребительских цен составил 102,2 % , за период с начала года – 106,3 % (в феврале 2015г. – 100,5 % , за период с начала года – 101,2 %). Показатели, конечно, не из лучших, но и не самые плачевные. Что же тогда приводит к жалобам населения на уровень цен? Как подсказывает практика, ответ следует искать в наиболее популярных и важных товарах. В феврале текущего года индекс цен на продовольственные товары составил 103,2 процента. Важно заметить, что продолжался рост цен на плодоовощную продукцию, включая картофель – на 7,0 процента. Также значительный рост цен наблюдался на: чай, кофе – на 11,6 процента, консервы фруктово - ягодные – на 8,0, рыбопродукты – на 7,3, масло и жиры – на 2,0, маргарин – на 5,3, консервы овощные – на 4,7, кондитерские изделия – на 4,2, молоко и молочную продукцию – на 4,1, соль, соус, специи и концентраты – на 3,7, макаронные и крупяные изделия – на 3,4, сыр – на 2,9, мясопродукты, яйца – на 0,8, сахар – на 0,6 процента. Очевидно, что все эти наиболее поднявшиеся в цене товары являются самыми востребованными на рынке продовольствия. Отсюда и столь высокий уровень народного недовольства ценами.

В феврале 2015 г. индекс цен на непродовольственные товары составил 101,7 процента. Значительный рост цен был отмечен на: полотенца – на 6,4 процента, часы – на 5,5, парфюмерно - косметические товары – на 3,7, табачные изделия – на 3,6, товары для животных – на 3,5, средства связи – на 3,3, персональные компьютеры – на 2,9, электротовары и другие бытовые приборы, строительные материалы – на 2,4, бумажно – беловые товары – на 2,3, моющие и чистящие средства, товары для садоводства – на 2,2, трикотажные изделия – на 2,0, ювелирные изделия – на 1,7 процента.

И снова возникает ситуация аналогичная продовольственному рынку: наиболее ощутимый рост цен зафиксирован на товары, стабильно пользующиеся спросом, что вызывает негативное восприятие действительности, но не заставляет отказаться от покупки [6, с. 143].

Таким образом, недовольство населения повышением уровня цен оказалось небеспочвенным. Дело в востребованности населением подорожавших товаров, которые не всегда являются товарами первой необходимости. Отсюда вытекают психологические последствия роста цен. Как будет развиваться ситуация в дальнейшем? Видимо, экономика нашего государства будет также зависеть от нефтегазовых доходов, поэтому резких перемен в лучшую сторону пока ожидать сложно. Что же касается Брянской области, пути улучшения ценовой, и в целом, рыночной ситуации, на наш взгляд, в улучшении общего состояния экономики региона путём привлечения инвестиций, развития сельского хозяйства и экономического роста региональной промышленности. Для этого следует продолжать налоговое стимулирование аграрных формирований [3, с. 37]. Кроме того, нужно поддерживать энергоэффективные виды производств [4, с. 64]. Немаловажно развивать и инновационный бизнес на уровне каждого региона [2, с. 302].

Таким образом, для контроля роста цен нужные четкие сбалансированные меры со стороны государства.

Список использованной литературы

1. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. *2013. № 3. С.* 206 - 208.

2. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 302 - 307.

3. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Влияние системы налогообложения в виде ЕСХН на развитие сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 6. С. 31 - 38.

4. Мишина М.Ю., Полякова О.Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 62 - 64.

5. Мишина М.Ю. Статистический анализ результатов экономической деятельности региона // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 104 - 106.

6. Мишина М.Ю. Статистическая оценка развития агропромышленного комплекса Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 142 - 146.

© Кравченко О.Ю., 2016

УДК 334

Кривец А.С., студент ФЭСиП группы ФК - Эb31
Гулиян А.В, студент ФЭСиП группы ФК - Эbv31
Рябоконь Н.А., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
ИСОиП (филиал)ДГТУ, г.Шахты, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ РФ

Важным звеном финансовой системы являются внебюджетные фонды государства - форма использования финансовых ресурсов, привлекаемых государством для финансирования не включаемых в бюджет некоторых общественных потребностей и

комплексно расходуемых на основе оперативной самостоятельности строго в соответствии с целевыми назначениями фондов.

Государственные внебюджетные фонды создаются на базе соответствующих актов высших органов власти, в которых регламентируется их деятельность, указываются источники формирования, определяются порядок и направленность использования денежных средств. Решение об образовании внебюджетных фондов принимает Федеральное собрание РФ, а также государственные представительные органы субъектов Федерации и местного самоуправления. Внебюджетные фонды находятся в собственности государства, но являются автономными. Они имеют, как правило, строго целевое назначение и решают две важные задачи: обеспечение дополнительными средствами приоритетных сфер экономики и расширение социальных услуг населения.

Область перераспределения бюджетных средств гораздо шире, чем внебюджетных фондов, рамки перераспределения которых ограничены целевым назначением фонда. Такая ограниченность в перераспределительной функции этого сегмента государственных финансов в отдельных случаях имеет ряд преимуществ перед бюджетной формой перераспределения финансовых ресурсов. При выделении во внебюджетный фонд части финансовых средств легче просматривается соразмерность централизуемых источников и потребностей, оперативнее решаются вопросы управления данной частью финансовых ресурсов, устраняется неизбежность дефицита по этим фондам, что невозможно достигнуть в бюджетах в условиях экономического кризиса.

Но условий для экономической самостоятельности они лишены. Поэтому государственные социальные внебюджетные фонды лишь по форме, а не по содержанию являются фондами взаимного страхования населения. И дело вовсе не в том, что плательщиками страховых взносов в подавляющей части являются работодатели, а не работники. Экономическая природа средств, зачисляемых в указанные внебюджетные фонды, есть не что иное, как часть стоимости воспроизводства рабочей силы. Порядок же уплаты взносов является формой проявления этой сущности.

Пенсионный фонд Российской Федерации

ПФР является самостоятельным финансово - кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации и настоящим Положением.

ПФР выполняет отдельные банковские операции в порядке, установленном действующим на территории Российской Федерации законодательством о банках и банковской деятельности.

ПФР и его денежные средства находятся в государственной собственности Российской Федерации. Денежные средства ПФР не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

ПФР обеспечивает:

- целевой сбор и аккумуляцию страховых взносов, а также финансирование расходов, предусмотренных целями ПФР;

- организацию работы по взысканию с работодателей и граждан, виновных в причинении вреда здоровью работников и других граждан, сумм государственных пенсий по инвалидности вследствие трудового увечья, профессионального заболевания или по случаю потери кормильца;

- капитализацию средств ПФР, а также привлечение в него добровольных взносов (в том числе валютных ценностей) физических и юридических лиц;

- контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в ПФР страховых взносов, а также контроль за правильным и рациональным расходованием его средств.

Средства ПФР направляются на:

- выплату в соответствии с действующим на территории Российской Федерации законодательством, межгосударственными и международными договорами государственных пенсий, в том числе гражданам, выезжающим за пределы Российской Федерации;

- оказание органами социальной защиты населения материальной помощи престарелым и нетрудоспособным гражданам;

финансовое и материально - техническое обеспечение текущей деятельности ПФР и его органов;

- другие мероприятия, связанные с деятельностью ПФР.

Фонд социального страхования

ФСС создан в целях обеспечения государственных гарантий в системе социального страхования и повышения контроля за правильным и эффективным расходованием средств социального страхования и является самостоятельным государственным финансово - кредитным учреждением. Согласно Положению «о Фонде социального страхования Российской Федерации»

Фонд обязательного медицинского страхования

Для реализации государственной политики в области обязательного медицинского страхования созданы Федеральный и территориальный фонды обязательного медицинского страхования как самостоятельные некоммерческие финансово - кредитные учреждения.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (далее именуется - Федеральный фонд) реализует государственную политику в области обязательного медицинского страхования граждан как составной части государственного социального страхования. Фонд является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, обособленное имущество, счета в учреждениях Центрального банка Российской Федерации и других кредитных организациях, печать со своим наименованием, штампы и бланки установленного образца.

Подведя итог ,можно сказать ,что внебюджетные фонды – одна из основных форм перераспределения и использования национального дохода государства на определенные социальные и экономические цели.Значение внебюджетных социальных фондов состоит в том, чтобы поддерживать существование лиц, нуждающихся в помощи, то есть обеспечить минимальный гарантированный уровень доходов инвалидам, пенсионерам, безработным, малоимущим и так далее. Все это осуществляется в нашей стране с помощью средств, поступающих во внебюджетные социальные фонды.

Список использованной литературы:

1. Голубева А.В. Пути совершенствования и оптимизации внебюджетных фондов в РФ // Роль инноваций в трансформации современной науки. - 2016.

2. Кривошеева В. А. Проблемы функционирования внебюджетных государственных фондов России на современном этапе // Молодой ученый. - 2015. - №9.

3. Носов И.Р. Развитие системы государственных внебюджетных фондов в России. М., 2014.

4. Соловьев. А.К. Система пенсионного обеспечения сегодня // Финансы - 2014. - №8.

© А.С.Кривец,А.В.Гулиян, Н.А.Рябоконь, 2016

УДК 338

Е.А. Криворучкин
Студент магистратуры
ФБГОУ ОГУ
г. Оренбург, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПАО «МРСК ВОЛГИ»

Основой деятельности любого предприятия являются оборотные активы, от эффективности организации которых, зависит уровень доходов компании, степень обеспеченности денежными средствами, что предопределяет возможность стабильного развития в условиях нестабильной экономики, именно поэтому проблема анализа оборотных активов на предприятии довольно актуальна на сегодняшний день.

Целью данной статьи является анализ функционирующих активов ПАО «МРСК Волги», а так же степени эффективности использования.

Для того чтобы определить эффективность использования оборотных средств необходимо рассмотреть их структуру. Оборотные активы предприятия представлены производственными запасами, НДС по приобретённым ценностям, дебиторской задолженностью, денежными средствами и прочими оборотными активами.

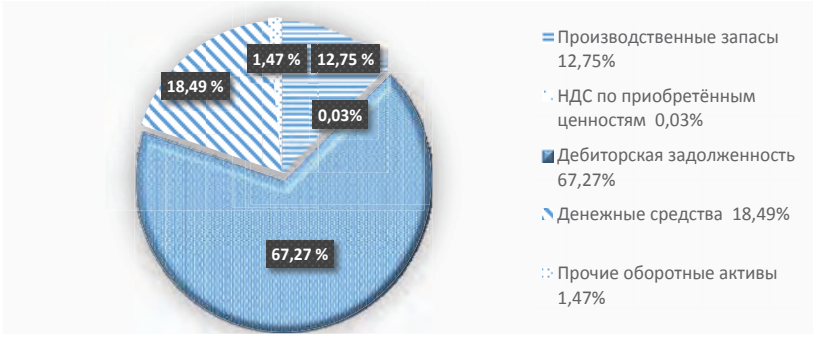

Рисунок 1 - Структура оборотных активов ПАО "МРСК Волги" в 2015 году.

Эффективность функционирования предприятия находится в зависимости от рациональности и интенсивности использования функционирующего капитала. В таблице 1 представлен анализ оборачиваемости мобильного капитала на предприятии ПАО «МРСК Волги».

Таблица 1 – Динамика оборачиваемости оборотных активов предприятия ПАО «МРСК Волги»

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)
Выручка, тыс.р	45991192	47860392	+1869200
Средняя стоимость оборотных активов, тыс.р.	8583404	9833919	+1250515
Оборачиваемость оборотных активов, в разах	5,36	4,87	- 0,49
Оборачиваемость оборотных активов, в днях	67,16	73,92	+6,76

Интенсивность использования оборотного капитала в 2015 году снизилась на 0,49 раза, и достигла 4,87 раза, против 5,36 раза в 2014 году. Так как оборачиваемость мобильного капитала снизилась, следовательно увеличилась продолжительность одного оборота в днях на 6,76 дня и составила в 2015 году 73,92 дня.

Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств говорит о снижении эффективности их использования, что является негативным явлением для организации. Поэтому необходимо выявить факторы, обуславливающие данную динамику. Согласно методики анализа функционирующих активов, оборачиваемость всех оборотных средств взаимоувязана с оборачиваемостью отдельных их элементов.

Целесообразно исследовать динамику оборачиваемости элементов оборотных активов с целью выявления причин снижения эффективности их использования, данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика оборачиваемости элементов оборотных активов

Показатели	**2014 год**	**2015 год**	**Отклонение (+; -)**	**Темп роста, в %**
Оборачиваемость запасов				
в разах	36,47	36,69	+0,22	100,6
в днях	9,87	9,81	- 0,06	99,39
Оборачиваемость НДС				
в разах	13689,89	15924,27	+2234,38	116,32
в днях	0,026	0,023	- 0,003	88,46
Оборачиваемость дебиторской задолженности				
в разах	7,67	7,05	- 0,62	91,92
в днях	46,94	51,06	+4,12	108,78
Оборачиваемость денежных средств				
в разах	40,66	30,25	- 10,41	74,4
в днях	8,85	11,9	+3,05	134,46

Оборачиваемость прочих оборотных активов				
в разах	240,31	309,94	+69,63	128,98
в днях	1,5	1,16	- 0,34	77,33

По данным таблицы 2 можно сделать вывод: снижение интенсивности использования запасов и оборачиваемости дебиторской задолженности привело к снижению суммарной оборачиваемости всех оборотных активов на 0,49 раза, и увеличение продолжительности одного оборота функционирующих активов предприятия ПАО «МРСК Волги» на 6,76 дня.

Профессор Войтоловский Н.В. определения значимости изменения оборачиваемости функционирующего капитала предлагает определить влияние оборачиваемости на изменение чистой прибыли (при прочих равных условиях) по формуле [1, с 125]:

$\Delta ЧП(\Delta К_{об}) = ЧП_0 \text{ x } J_{К_{об}} - ЧП_0$ (2)

Где $ЧП_0$ – чистая прибыль;

$J_{К_{об}}$ - темп роста коэффициента оборачиваемости оборотных активов, подставив наши значения, получим:

$\Delta ЧП(\Delta К_{об}) = 44702 \text{ x } 90{,}86\ \% - 44702 = 40616{,}24 - 44702 =$

$-4085{,}76$ тыс. р.

Таким образом, из - за снижения оборачиваемости оборотных активов предприятия ПАО «МРСК Волги» в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 0,49 раза, прибыль организации снизилась на 4085,76 тысяч рублей по сравнению с предыдущим периодом.

Значение оборотных активов в производственно - хозяйственной деятельности сложно переоценить, от эффективности и грамотности управления оборотным капиталом зависит уровень издержек, рациональность использования ограниченных ресурсов, конкурентоспособность, а так же коммерческий успех любого предприятия. Поэтому перед руководством организации стоит задача по разработки методов повышения эффективности использования функционирующего капитала.

Список используемой литературы:

1.Войтоловский, Н.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров. / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина. – Санкт - Петербург.: Изд - во СПбГУЭФ, 2010. – 264 с. – ISBN 978 - 5 - 9916 - 2057 - 4

2 Годовой отчёт предприятия ПАО «МРСК Волги» [Электронный ресурс].: предварительно утверждён решением Совета директоров ПАО «МРСК Волги» от 12 мая 2015 года №22. // .ПАО «МРСК Волги»: официальный сайт предприятия. – Режим доступа: http: // www.mrsk - volgi.ru / ru. – 24.11.2016

© Е.А. Криворучкин, 2016 г.

УДК 338

Е.А. Криворучкин
Студент магистратуры ФБГОУ ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ

Жилищно - коммунальное хозяйство России - это более 70 тысяч компаний, нацеленных на обеспечение условий жизни населения и функционирования структур региона. По

статистическим данным, около 4,5 миллиона человек работает в сфере ЖКХ, на которую приходится более 8 % ВВП России. По данным Госстата, за последние 10 лет общий уровень потребительских цен вырос на 253 % . За тот же самый период цены на коммунальные услуги выросла более чем в 7 раз. Среднегодовые темпы инфляции за 10 лет составили 12,2 % , а средние темпы роста тарифов ЖКХ — 32 % . [1]

Вместе с ростом тарифов на услуги ЖКХ каждый год увеличивается задолженность за потребляемые услуги, а так же количество технологических аварий. Не удовлетворены ситуацией в ЖКХ две трети россиян. Более 60 % граждан недовольны качеством коммунальных услуг. А около 70 % считают, что дальнейшее увеличение тарифов ЖКХ может сделать оплату коммунальных услуг просто неподъёмной для их семейного бюджета. Именно поэтому проблема управления коммунальными услугами достаточно актуальна на сегодняшний день.

Жилищно - коммунальный комплекс - основной потребитель электрической и тепловой энергии. Так, только на отопление жилищного сектора расходуется 25 % всех энергетических ресурсов страны. По данным, для обогрева 1 кв.м. жилья в России необходимо переработать в год около 13 литров условного топлива, в Канаде с идентичными климатическими условиями 3,5 - 4 литра. [2, с. 27] Таким образом, потенциал энергосбережения составляет более 30 % всего энергопотребления страны. Приведённые данные свидетельствуют о плачевном состоянии основных фондов, как в теплогенерирующих компаниях, так и в жилищном секторе.

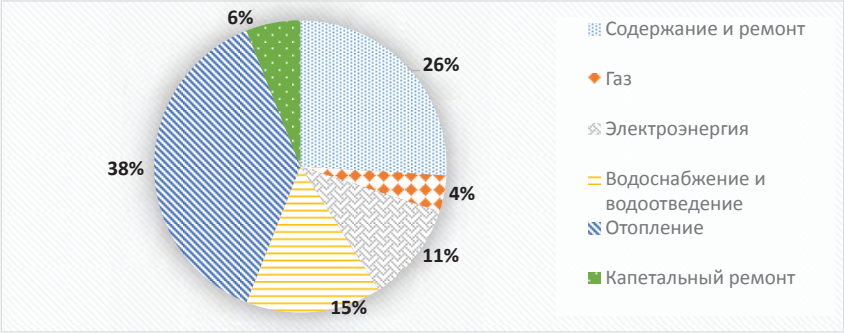

Рисунок 1 – Структура расходов на ЖКУ в России в 2015 году [1]

Из данных диаграммы следует, что 38 % услуг ЖКХ приходится на отопление. При этом тарифы на указанную услугу за последние 6 лет возросли на 54,4 % . [1] Этот рост, от части, обусловлен повышением стоимости газа и электроэнергии, которые являются основным ресурсом при приготовлении циркуляционной отопительной воды, и достигают до 80 % от всех расходов компании.

Для собственников жилья, оплата коммунальных услуг занимает значительную долю семейного бюджета, поэтому именно в интересах жильцов необходимо проводить комплексную программу по теплосбережению, одним из этапов которой является установка индивидуальных приборов учёта потребляемого тепла.

Существует два типа разводки системы отопления: горизонтальная и вертикальная. Соответственно, и различные приборы учёта потребления тепла квартирные счётчики

тепла в системах отопления с горизонтальной разводкой и радиаторные распределители – в системах с вертикальной разводкой.

Суть работы счётчика учёта тепловой энергии заключается в измерении разницы температур и расхода теплоносителя. Квартирные тепловые счётчики достаточно дорогие. В среднем, цена его вместе с необходимыми элементами (регулирующим вентилем, фильтром и запорной арматурой) и монтажом обходится в 10 000 рублей.

Для примера возьмём стандартную двухкомнатную квартиру, площадью в 52 кв.м. В настоящее время норматив отопления зависит от сечения трубы радиатора, и в среднем составляет 0,018 - 0,02 Ккал / м.кв., т.е. в расчёте на 2 - ух комнатную квартиру нормативное потребление в месяц составляет 0,99 Ккал, что в денежном эквиваленте составляет 1443,57 рубля, за год выходит 17322,80 рублей. При установке индивидуального прибора учёта тепла появляется возможность регулирования потребления тепловой энергии, и оплаты фактического, а не нормативного потребления. При постоянном проживании среднее потребление тепловой энергии за весь период отопления составляет около 0,8 – 1,2 Ккал / месяц. Таким образом в денежном выражении плата за месяц в среднем составит 1450 рублей в месяц, однако, при наличии индивидуальных счётчиков, оплата начисляется только в сезон отопления, что в Оренбургской области составляет 7 месяцев. В итоге, за год выйдет 10150 рублей, прибавим к этому совокупную стоимость счётчика (стоимость самого счётчика, монтаж и комплектующие) и получим, в первый год эксплуатации, затраты в размере 20150 рублей. Таким образом, затраты на установку счётчика почти полностью окупаются в первый год, за счёт экономии от установки. В расчёте на 4 года, затраты на оплату отопления, без установки счётчиков составят без малого 70 000 рублей, при установки счётчиков 51 600 рублей, таким образом, экономия за счёт установки счётчиков, при неизменных тарифах на отопление, составит 17 691 рубль.

Радиаторные распределители – это компактный прибор измеряющих температурный напор между поверхностью батареи и воздухом в комнате. Прибор объединяет по времени измеренную величину температурного напора и рассчитывает величину теплоотдачи отопительного прибора в пропорциональных единицах. Цена одного распределителя около одной тысячи рублей. Установка, в зависимости от комплектации, обойдётся от 2 000 до 5 000 рублей. Таким образом, в 2 - ух комнатной квартире необходимо установить 3 радиаторных распределителя, что в совокупности обойдётся в 10 000 рублей. Так как затраты на установку счётчиков тепла и радиаторных распределителей находятся в одних ценовых границах, то можно сделать вывод, что и экономический эффект будет примерно одинаков, и составит около 17 500 рублей.

Справедливо отметить, что наибольший эффект от установки счётчиков учёта тепла или радиаторных распределителей может быть достигнут лишь в случае устранения всех источников теплопотерь – щели под подоконниками, неутеплённые входные двери, промерзающие углы, стеклопакеты.

Список используемой литературы

1.Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].: официальный сайт. – Режим доступа: http: // www.gks.ru / . – 10.12.2016

2.Кожуховский И.С. Энергосбережение. / .И.С.Кожуховский. // .Энерго - сбережение в цифрах. – 2012. - №3.

© Е.А. Криворучкин, 2016 г.

УДК: 658.14 / 17

Круглов В.Н.
д.э.н., доцент
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Нестабильные экономические условия оказывают негативное влияние на развитие компаний. Экономические санкции, снижение цен на нефть, стагнация экономики, замедление темпов роста, усиление долгового бремени, девальвация, рецессия и инфляция в сочетании с политической нестабильностью отрицательно влияют на экономическую деятельность различных стран мира. Но новые вызову возникают наряду с новыми возможностями дальнейшего развития товаропроизводителей. В сложных условиях необходим реальный курс на новую индустриализацию, создание новых высокотехнологичных рабочих мест, диверсификацию экономики по инновационному сценарию, который является лучшей превентивной мерой по обеспечению устойчивости экономики перед любыми угрозами. Рост инвестиционной привлекательности является одной из целей как повышения конкурентоспособности экономики в целом, так и содействия развитию национальной инновационной системы [1. с. 27].

На современном этапе развития существуют различные подходы к оценке инновационной активности регионов, что препятствует объективной оценке эффективности усилий региональных и федеральных властей. Поэтому целью статьи является выявление лучших регионов по итогам различных рейтингов, деятельность которых должна подлежать калькированию и адаптации в других регионах.

Особое место в выявлении лучших региональных практик и регионов - лидеров отводится как национальным рейтингам, так и оценкам международных компаний [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 214].

Только 6 российских кластеров получили бронзовый лейбл. Это кластеры Московской, Ульяновской, Калужской, Самарской областей, Пермского края и Республики Татарстан.

Среди отечественных рейтингов следует отметить Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Данный рейтинг оценивает факторы, создающие благоприятный инвестиционный климат, а также эффективность действий региональных властей, направленных на улучшение инвестиционного климата региона. В основе методологии расчета показателей рейтинга лежит многоуровневая система из 54 в 2014 году и 50 в 2015 г. показателей (сгруппированных в 18 факторов) и формулы агрегации, которые нормируют значения и строят интегральную оценку. В пилотном апробировании рейтинга принял участие 21 регион.

В первую группу в 2015 году вошли 5 регионов: Калужская, Белгородская Тамбовская, Ульяновская области и Республика Татарстан. В результате проведённого рейтинга субъекты РФ группируются в 5 групп.

Лидерами рейтинга является город Москва и Республика Татарстан, а также субъекты России названные выше. Эти регионы образовали первую группу по показателю РРИИ. Во вторую группу вошли 24 региона, в третью – 40 регионов. Замыкают рейтинг регионы четвертой группы (15 субъектов РФ).

Так же внимания заслуживает и рейтинг инновационных компаний «ТЕХУСПЕХ». Данный рейтинг является эффективным инструментом поиска и продвижения перспективных компаний в Российской Федерации, которые при поддержке государства способны стать игроками на международном рынке инноваций. В рейтинге могут принять участие компании удовлетворяющие определенным минимальным квалификационным требованиям, таким как: возраст компании, выручка за год, среднегодовой темп роста выручки, среднегодовые затраты на НИОКР, внедрение инноваций и доход от продажи инновационной продукции. [2, с. 212]. Победители определяются в четырех номинациях: крупнейшие компании по наибольшему размеру выручки; быстрорастущие компании по наибольшему темпу роста выручки; инновационные компании по доле новой продукции в выручке, расходам на НИОКР и технологические инновации; экспортный потенциал по доле экспорта в выручке компании.

В ТОП - 10 по данным рейтинга за период с 2012 по 2015 гг. входили компании, представляющие выше названные регионы, а также представляющие: Ленинградскую, Свердловскую, Челябинскую, Новосибирскую области, Чувашскую республику [3].

Необходимость рейтинговой оценки инновационного развития регионов, эффективности усилий региональных и федеральных властей в содействии этому и последующее выявление лучших российских практик различных регионов обусловлена реалиями единственного и безальтернативного выбора для развития экономики – инновации. Выявление уже наработанных практик инновационного развития, а также практик содействия этому, с целью последующего калькирования этих наработок в другие регионы (после соответствующих адаптационных мероприятий) является действенным инструментом развития территорий.

Литература:

1. Бортник И.М. и др. Становление инновационных кластеров в России: итоги первых лет // Инновации. – 2015. – № 7(201). – С. 26–36.
2. Круглов В.Н., Пауков С.А. Национальный рейтинг как инструмент продвижения компаний // Научно - производственный журнал «Наука» : Спецвыпуск «Экономика и менеджмент» // Материалы VII международной научно - практической конференции «Наука и инновации – стратегические приоритеты развития экономики и государства». – 2016. – № 4–3. – С. 212–216.
3. Национальный рейтинг российских высокотехнологичных быстроразвивающихся компаний «ТехУспех» [Электронный ресурс]. URL: http: // www.ratingtechup.ru / (дата обращения 21.03.2016).

© Круглов В.Н., 2016

УДК 336

Буряков Г.А.
д.э.н, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область
Крутова М.А.
студент бакалавриата
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область
Бочко С.О.
студент магистратуры
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область

СПЕЦИФИКА РЫНКА БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Современная экономическая ситуации в России демонстрирует, что под действием ряда макроэкономических (санкций, геополитической обстановки, спроса на энергоресурсы, политики ЦБ РФ, спада экономики) и микроэкономических (размера кредитного портфеля банка) факторов происходит трансформация всего банковского сектора страны. Меняются тенденции его развития, а вместе с этим претерпевают изменения и качественно - количественные характеристики деятельности банков [5].

Одним из востребованных видов банковских услуг среди частных лиц являются банковские вклады. С помощью них потенциальный вкладчик может получать фиксированный пассивный доход, что в условиях нестабильной экономической ситуации является неплохим подспорьем личному бюджету. Хотя вопрос о том, перекроет ли номинальное увеличение суммы вклада рост цен (т.е. инфляцию) остается открытым. Однако размещение во вклад сбережений куда разумнее, нежели их хранение дома, поскольку выплаты по процентам смягчат обесценивание накоплений. К тому же банковский вклад, как инструмент финансового рынка является сравнительно доступным, надёжным и простым, в своей практической применимости, способом инвестирования собственных средств населения. Именно эти характеристики и обуславливают их частое использование. «Деньги должны работать» - это аксиома, на которой базируется не только современная банковская система, но и благосостояние каждого отдельно взятого гражданина. В связи с этим вопрос сохранения и приумножения сбережений, особенно в условиях быстроменяющейся экономической обстановки, становится для граждан актуальным [6].

В соответствии с Федеральным законом № 395 - 1 «О банках и банковской деятельности» вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения

дохода [1]. Для обеспечения гарантий возврата привлекаемых банками средств граждан и компенсации потери дохода по вложенным средствам создана система обязательного страхования вкладов физических лиц в банках. До 2015 года, согласно законодательству, страхованию подлежали все вклады населения Российской Федерации, которые по своей сумме не превышали 700 тысяч рублей. Власти Российской Федерации для укрепления доверия населения к банковской системе увеличили максимальную сумму страховой компенсации по вкладам до 1,4 миллиона рублей [3].

Проанализируем детально рынок банковских вкладов России за период с 2012 - 2016 гг., определим его специфику и основные тенденции развития. В настоящий момент рынок банковских вкладов в России активно развивается, что подтверждает положительный рост вкладов населения в банках, представленный на рисунке 1.

Рисунок 1. Динамика объема привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц по России, млрд. руб.
(авторская разработка по материалам Центрального Банка Российской Федерации: http: // www.cbr.ru)

Так, в банковском секторе России по состоянию на октябрь 2016 года объем вкладов населения составил 23 318,3 млрд. руб. что на 2 103, 4 млрд. рублей превышает объем вкладов на 01 октября 2015 года. Средний годовой темп прироста депозитов в 2016 году составил 9,9 % , в 2015 году 22,6 % ., в 2014 году 8,5 % , в 2013 году 22,1 % . В то же время, динамика приростов вкладов показывает, что сберегательная активность населения в 2013 и 2015 годах была наиболее высокой. Однако в 2016 году прирост значительно замедлился, что главным образом связано, с резким уменьшением процентных ставок по вкладам. Из - за этого население стало менее охотно прибегать к инвестированию во вклады. На размер процентных ставок влияет много факторов как макроэкономического, так и микроэкономического уровня. Среди них можно выделить основные:

1. Ключевая ставка в государстве. Чем выше ключевая ставка в стране, тем выше будут проценты по депозитам в коммерческих банках. Но в свою очередь, это влечет за собой и негативные последствия — удорожание кредитов, т.е. повышение ставок по кредитам. В России ключевая ставка на декабрь 2016 г. составляет 10 % .

2. Общее состояние экономики. Наличие ресурсов у банков и внешние займы, взятые государством. Финансовые системы экономически стабильных государств характеризуются низкими ставками.

3. Уровень инфляции. Золотое правило сохранения сбережений требует открывать депозит под процент выше уровня инфляции. Однако банки не спешат предлагать такие условия. Рост банковских процентных ставок по вкладам отстает от роста инфляции в стране. Самый оптимальный вариант – это диверсифицировать свои вложения, т.е. вложить

часть денег на рублевый депозит, часть на валютный, а также в «обезличенные металлические счета». Если уровень инфляции высокий, то вложить на депозит под ставку, примерно равной уровню инфляции или выше. Это позволит защитить средства от обесценения хоть в какой - то мере. Если уровень инфляции небольшой (от ключевой ставки и ниже), то вложение в депозиты позволит не только защитить сбережения от падения стоимости, но и получить дополнительный доход.

4. Сроки по депозитному договору и вид вклада. Чем дольше срок вклада, тем выше будут проценты.

5. Тенденции роста вкладных операций продления депозитных договоров в режиме on - line.

Рассмотрим на рисунке 2 как менялся объем привлеченных банками вкладов (депозитов) в рублях и иностранной валюте в 2012 - 2016 гг.

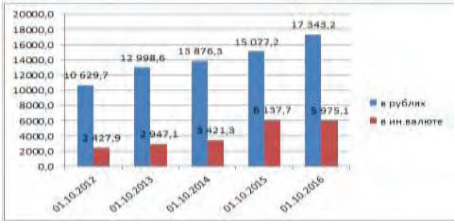

Рисунок 2. Динамика объемов привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц в лиц в рублях и иностранной валюте в 2012 - 2016 гг., млрд. руб. (всего по России) (авторская разработка по материалам Центрального Банка Российской Федерации: http: // www.cbr.ru)

Основными факторами, определяющими динамику депозитов населения в долгосрочной перспективе, являются реальные доходы, степень доверия граждан к банковской системе, уровень процентных ставок. Данные демонстрируют, что темпы прироста объема вкладов в рублях и иностранной валюте варьируют. Так, годовой прирост банковских депозитов в рублевом эквиваленте в 2015 году оказался незначительным, в связи с волатильностью курса рубля и его девальвацией, произошел резкий отток депозитов в 2014 году. Прирост банковских вкладов в рублях в 2015 году составил всего 8,7 % , в 2016 прирост увеличился и составил 15 % . Положительная динамика связана с относительной стабилизацией экономики, увеличением суммы страхования по вкладам, ростом цен на нефть.

Следствием волатильности валютного рынка и нестабильности курса рубля стал рост объемов средств, инвестированных в валютные депозиты. Их сумма в 2015 году составила 6 137, 7 млрд. руб. и в сравнении с предыдущим годом прирост составил 79,4 % . В 2016 году произошло незначительное уменьшение вкладов в иностранной валюте на 2,7 % . Свой эффект наложили на активность инвестирования во вклады и процессы, связанные с оптимизацией всего банковского сектора, которые реализовывал на протяжении всего рассматриваемого среднесрочного периода Банк России. В частности, имевший место отзыв лицензий у коммерческих банков не способствует формированию лояльности и

желания инвестировать в депозиты у потенциальных вкладчиков. ЦБ РФ с начала 2016 года отозвал лицензии у 80 банков, в которых россияне держали 501,4 млрд. рублей сбережений.

Оптимизация банковского сектора в среднесрочной перспективе сохранится, а это также будет негативно влиять на объем вкладных операций населения. Многие аналитики и экономисты сходятся во мнении, что оптимальное количество кредитных организаций необходимых банковскому сектору колеблется в пределах 300 [4].

Ограничением для роста процентов по вкладам является среднерыночная ставка по депозитам, которую Центральный банк рассчитывает по данным десяти крупнейших банков. На рисунке 3 представлены процентные значения ставок за период с 2012 - 2016 год.

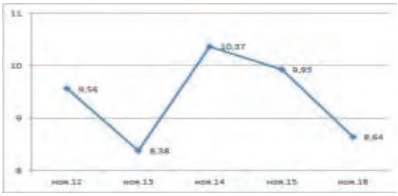

Рисунок 3. Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объём депозитов физических лиц, в % . (авторская разработка по материалам Центрального Банка Российской Федерации: http: // www.cbr.ru)

Сегодня максимальная среднерыночная ставка составляет 8,64 % годовых. Все остальные коммерческие банки не сильно отходят от этого значения при установлении своих процентных ставок по вкладам. Нисходящая тенденция, проиллюстрированная на рисунке 2 за последние 2 года очевидна, с 2014 года средняя ставка максимального банковского процента по вкладам начала стремительно падать. Снижение ключевой ставки до 10 % в 2016 г. стало причиной уменьшения среднерыночной ставки по депозитам

Эксперты поясняют, что для экономики и банковской системы страны снижение ставок по вкладам полезно, поскольку снижение стоимости ресурсов позволило бы банкам снизить ставки по кредитам, что всегда способствует росту деловой активности. На конец 2016 года средние ставки по вкладам физических лиц установились в пределах 7,5 % - 8,5 % . Предсказать, как будут меняться проценты по вкладам в 2017 - м году, сейчас крайне сложно, ведь на их формирование одновременно воздействуют множество факторов как макроэкономического, так и микроэкономического уровня. Во многом все зависит от политики Центробанка, поскольку изменение ключевой ставки прямо пропорционально отражается на величине процентов по депозитам: увеличит ЦБ ключевую ставку – вырастут и проценты по вкладам и кредитам, снизит - упадет и доходность депозитов.

Таким образом, изменение процентных ставок, зависит от ряда многообразных факторов: проведения политики ЦБ РФ, экономической ситуации в стране, уровня инфляции, ключевой ставки ЦБ РФ, ситуации с ликвидностью и конкуренции на рынке банковских услуг. Все они оказывают значительное воздействие на развитие рынка банковских вкладов и депозитную активность населения.

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 (ред. от 05.04.2016) "О банках и банковской деятельности" [Электронный ресурс]URL:http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 5842 / (дата обращения: 08.12.2016).
2. Сайт Центрального Банка РФ. - URL: http // www.cbr.ru (дата обращения: 10.12.2016).
3. Какой станет застрахованная сумма вклада в 2016 году [Электронный ресурс] URL: http: // a1invest.ru / kakoj - stala - zastraxovannaya - summa - vklada - v - 2015 - godu / (дата обращения: 10.12.2016).
4. Крутова М.А., Вилисова М.Л. Перспективы и тенденции развития банковского сектора экономики Российской Федерации в условиях кризиса. Результаты научных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 81 - 83.
5. Андреева, Л.Ю. Изменение стратегии развития российских коммерческих банков: финансовые инновации и маркетинговые технологии / Л.Ю. Андреева, А.В. Андреева, М.С. Тимофеева // Философия хозяйства. – 2014. – №6. – С. 92 - 102.
6. Черкесова Э.Ю., Довлатян Г.П., Махкамова И.С. Совершенствование процесса мотивации через потребности сотрудников. Инновационное управление персоналом: сб. тр. IV Всерос. Кадрового форума / отв. ред. Г.П. Гагаринская. – Самара: Самар. гос. техн. ун - т, 2013. – С. 222 - 225.

© Г.А. Буряков, М.А. Крутова, С.О. Бочко, 2016

УДК 330.52

А.В. Крутых
Магистр ФГБОУ ВО «КубГУ»,
Г. Краснодар, Российская Федерация

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

По мнению ведущих специалистов сегодня в национальном богатстве развитых стран человеческий капитал занимает до 80 % .

Человеческий капитал – это фактор, который влияет на развитие экономики и общества в целом. Он включает в себя трудовые ресурсы, знания и интеллектуальную работу, среду обитания.

В.В. Ермоленко, Д.В. Ланская, В.С. Стрелков рассматривают человеческий капитал в широком смысле слова. В их понимании человеческий капитал – это «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства» [2, с. 5]. Ю.А. Корчагин считает, что ядро человеческого капитала составляют люди – это специалисты и профессионалы, которые занимаются управленческим, инженерным, творческим и другим интеллектуальным трудом и бизнесом. Причем человеческий капитал не только накапливается, но и как другой капитал

изнашивается морально и материально [4]. Поэтому так важно обеспечить его эффективное и рациональное использование. Д.И. Долгов в своей монографии «Экономика и управление: мир необъятного» выделяет следующие особенности человеческого капитала.

1. Человеческий капитал – это ценность, носителем которой является сама личность, включающая в себя не только уровень культуры и образования, но и сам созидательный процесс.

2. В системе национального капитала человеческий капитал является базисным и интегрирующим. По мнению автора, «прямые инвестиции в человеческий капитал есть косвенные инвестиции в природный и вещественный капитал нации».

3. Качество самовозрастания. Автор рассматривает человеческий капитал в единстве с самим человеком, т.е. человеческий капитал сам взращивает себя, сам формирует и воспроизводит необходимые для себя качества

4.Способность к внутренней систематизации качественных характеристик и количественных свойств личности. При созидательном использовании человеческого капитала личность имеет возможность себя реализовать.

5.Экстернальный характер человеческого капитала. Процесс купли - продажи способностей человека мало связаны с эквивалентным обменом.

6. Человеческий капитал – это единственный фактор производства, «который в процессе использования одновременно и потребляется, и развивается».

7. Способность создавать необходимые для развития человека новые знания без участия природного и вещественного капитала [5].

По оценкам экспертов индекс эффективности человеческого капитала в России в 2010 г. составил 0,30 (для сравнения: в США - 1,225; в Германии и Японии – по 0,93; в Эстонии – 0,67) [3]. В 2013 г. в рейтинге стран мира по Индексу развития человеческого капитала Россия заняла 51 место. В 2015 г. согласно «Отчета о человеческом капитале - 2015», подготовленного Всемирным экономическим форумом Россия уже заняла 26 место в международном рейтинге стран по развитию человеческого капитала. [1]. Однако посмотрим, из чего сложился такой результат. У России первое место по доступности начального образования. Результат для страны отличный. Тогда откуда же взялось 26 - е место? Ответ в следующих показателях: 52 - е место по безработице, 73 - е место по качеству системы образования, 79 - е место по возможности профессионального развития, 81 - е место – здоровье населения, 82 - е место – доля населения трудоспособного возраста. То есть демографические факторы мешают развитию человеческого капитала в стране. Тем не менее, федеральный бюджет на 2016 г. показал, что вклады в человеческий капитал в России сокращены. Уменьшились расходы на самые важные, с нашей точки зрения, направления: здравоохранение, фундаментальные исследования, массовый спорт, образование. В то же время вице - премьер А. Дворкович, выступая в сентябре 2016 г. на пленарном заседании Московского финансового форума, заявил, что в стране достаточно средств, чтобы инвестировать в человеческий капитал.

Список использованной литературы:

1. Воздвиженская А. Места сбываются // Российская газета. – 2015. - № 101.

2. Ермоленко В.В., Ланская Д.В., Стрелков В.С. Документирование процесса накопления знаний и развитие интеллектуального человеческого капитала // Политематический сетевой

электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015 . - № 110. – С. 1720 - 1744.

3. Корчагин Ю.А. Модернизация экономики России невозможна без изменения парадигмы развития и модернизации человеческого капитала [**Электронный ресурс**] – Режим доступа: http: // 2020strategy.ru / data / 2012 / 01 / 17 / 1214557339

4. Корчагин Ю.А. Человеческие капитал – что это такое и почему капитал? [Электронный ресурс] – Воронеж: ЦИРЭ. – Режим доступа: http: // www.lerc.ru / ?part=articles&art=3&page=20

5. Экономика и управление: мир необъятного. Монография для студентов технических и экономических специальностей / Сост.: Д. И. Долгов. – 2014. – 521 с.

© А.В. Крутых, 2016

УДК 338

Кузнецова А.А.,
студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

В целом рынок жилья в России развивается очень хорошими темпами. У населения возникает интерес к расширению уже существующих квадратных метров, а кто - то ищет вариант первого жилья. В связи с этим растет спрос на качественную жилую недвижимость. По прогнозу Дениса Бобкова, руководителя Аналитического центра ОАО «ОПИН», рынок жилой недвижимости будет дешеветь в 2017 году и к его середине, удешевление составит около 10 % - 15 % . Причиной этому послужит: повышение курса доллара, рост инфляции, снижение стоимости нефти (это значительно снизит ВВП и скажется на размере средней заработной платы в стране), повышение ставок по ипотечным кредитам, нарастающее санкционное давление со стороны Америки и Европы на Россию [4, с. 117].

По результатам первой половины 2016 года наша страна во всемирном индексе цен на жилье сменила свою позицию с 12 места на 31. А величина жилищного строительства за этот период увеличилась на 31 % . Такой же прогноз и на 2017 год. Что касается Брянска и Брянской области, рынок жилой недвижимости обладает высокой подвижностью [6, с. 144]. Это обусловлено довольно высоким уровнем въездной миграции трудовых ресурсов. К новым застройкам Брянска и окрестностей относятся многоэтажные и многоквартирные монолитно - кирпичные и монолитно - панельные дома. Наблюдается развитие малоэтажного строительства и частных усадебных построек. По итогам 2016 года в Брянской области предполагается ввести в эксплуатацию около 605 тыс. кв. метров жилья.

Это на 14,8 % больше чем годом ранее, когда объем строительства составил 527 тыс. кв. метров. Для сравнения в 2015 году прирост жилищного строительства составил в регионе 16,3 % , в то время как в 2014 году - 7 % . В 2014 году площадь новостроек равнялась в регионе 452 тыс. кв. метров, т.е., несмотря на некоторый спад жилищного строительства, таковое увеличивается темпами в два раза превышающими подъем сравнительно благополучного 2015 года, при этом текущие объемы строительства почти на 150 тыс. кв. метров больше. Вероятнее всего 2016 год так же завершится если не приростом, то сохранением достигнутых объемов строительства жилья. На фоне увеличения объемов строительства в регионе сокращается количество незавершенных объектов долевого строительства. Так в 2016 году таковых было 9. Средства в них вложили 822 дольщика. Для сравнения в 2015 году в области насчитывалось лишь 4 незавершенных многоквартирных дома и 459 дольщиков. Помимо этого имелось 6 человек ставшими жертвами «двойных продаж», которые приобрели жилье общей площадью в 341 кв.м. В свою очередь индекс цен строительной продукции увеличился с декабря 2015 по ноябрь 2016 года на 6,9 % . За этот же период индекс потребительских цен вырос на 10,2. Для сравнения с декабря 2014 по ноябрь 2015 года прирост цен в сегменте строительства составил 4,9 % . Столь незначительный прирост цен характеризуется низкой долей импортных строительных материалов, стремительно дорожающих на фоне девальвации рубля [2, с. 615]. Несмотря на увеличение темпов прироста индекса цен строительной продукции, таковой по - прежнему позволяет строителям генерировать конкурентоспособное предложение [3, с. 167]. Так, начальный уровень цен на новые квартиры в Брянске составляет лишь 27 тыс. руб. за кв. метр или 906 тыс. руб. за однокомнатную квартиру. Для сравнения вторичный рынок недвижимости характеризуется устойчивым порогом входа в размере 1,55 млн. руб. за однокомнатную квартиру или 36 тыс. руб. за кв.м. В то время как средняя стоимость жилья в городе составляет 39 038 руб. за кв.м. Именно эта цена характерна для квартир, занесенных в базу портала Росриэлт и экспонируемых в Брянске [1, с. 207]. В современных условиях, огромный риск приходится на операции по продаже товаров, работ, услуг, осуществляемые с отсрочкой платежа. Возникающая при этом дебиторская задолженность требует грамотного управления [5, с. 666]. Все вышеизложенное пока не позволяет высказать существенных опасений относительно развития ситуации на рынке первичной жилой недвижимости Брянска и области. Вследствие этого конечные покупатели и инвесторы могут без опасений вкладывать собственные средства в новое жилье на территории региона.

Список использованной литературы

1. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. *2013. № 3. С.* 206 - 208.

2. Кузнецова О.Н., Гарькавенко О.Ю. Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 614 - 617.

3. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс - анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5 - 1. С. 166 - 170.

4. Матюшкина И.А., Мишина М.Ю., Шадоба Е.М. Бюджетная политика как фактор повышения устойчивости социально - экономического развития Брянской области // Международный научно - исследовательский журнал. 2016. № 5 - 1 (47). С. 116 - 119.

5. Мишина М.Ю., Гуржий А.В. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 665 - 667.

6. Мишина М.Ю. Статистический анализ объема и структуры инвестиционного рынка Брянской области // Молодой ученый. 2010. № 11 - 1. С. 142 - 144.

© Кузнецова А.А., 2016

УДК 33

Гениберг Т.В.
к.э.н., доцент кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Кузьмина Т.А.
студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ, ОБЪЕМОВ И СТРУКТУРЫ МЯСНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Отрасль мяса и мясных продуктов является самым крупным сектором продовольственного рынка. Несомненно, на состоянии мясной отрасли отразились введение против нашей страны экономических санкций, российское эмбарго на поставку продуктов питания (особенно мяса). В мясной отрасли успешно реализуется импортозамещение. Сегодня на российском рынке доля отечественной продукции уже превысила 90 % , в то время как ещё пять лет назад она не дотягивала и до 60 % [3]. Еще одним фактором, обеспечившим такую долю отечественной продукции, стала девальвация рубля, из - за которой импортное мясо стало дороже.

Как видно из таблицы 1 объемы производства мяса и субпродуктов в России постоянно наращиваются, хотя и подвержены некоторым сезонным колебаниям.

Таблица 1 - Производство мяса и субпродуктов в России в 2014 - 2016 гг., тонн

	2014	2015	2016
Январь	435 475	507 060	539 241
Февраль	438 548	500 430	550 718
Март	468 488	544 055	593 452
Апрель	491 245	544 116	600 124
Май	480 530	537 728	587 642

Июнь	464 103	524 944	575 582
Июль	474 342	536 621	561 987
Август	470 184	538 721	564 524
Сентябрь	487 357	557 811	570 144
Октябрь	516 602	583 906	
Ноябрь	513 551	567 497	
Декабрь	557 830	609 787	
Итого	5 798 255	6 552 676	5 143 414

Данный факт делает мясную отрасль весьма привлекательной для инвестиций.

Главной тенденцией российской мясной отрасли является стремительное развитие птицеводства и свиноводства. Это объясняется более быстрыми сроками возврата вложений и низкой стоимостью производства, по сравнению с говядиной. Наблюдается и изменение структуры потребления. В первую очередь отметим дальнейший рост потребления мяса птицы (48 % против 44 % по итогам 2015 года), устойчивую долю свинины в общей структуре (32 - 33 %) на фоне продолжающегося падения спроса на говядину (17 % против 21 % по итогам 2015 года) [8]. Согласно данным Минсельхоза, производство говядины за первые пять месяцев 2016 года увеличилось на 3,6 % и возросло в абсолютных показателях до 364,2 тыс. тонн, по свинине прирост составил 15,4 % (до 1,389 млн. тонн), а по птице – 5,8 % (до 2,377 млн. тонн) [6].

Ведущий эксперт института конъюктуры аграрного рынка (ИКАР) Даниил Хотько отмечает, картина в отрасли позитивна только на первый взгляд. На самом деле данный прогресс скрывает рост конкуренции между производителями, проблемы с реализацией и др. [8]

Что касается ценовых сговоров, то за 2016 год Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) не возбуждала дела в данной отрасли. Чего нельзя сказать о предыдущих годах. Так в 2015 году Ставропольским УФАС России были оштрафованы две птицефабрики на общую сумму 1,3 млн. руб. за необоснованное повышение цен на мясо птицы [1]. По словам заместителя главы ФАС Александра Кинева после запрета на ввоз продукции из некоторых стран службой не зафиксировано увеличение количества ценовых сговоров.

Поскольку за первые три месяца этого года птицефабрики г. Новосибирска ориентировались на стратегию роста и прибавили сразу 40 % к уже действующим производственным мощностям по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [2], [7, с. 134], то постараемся выявить, есть ли сговор по данному виду продукции с помощью индекса Херфиндаля - Хиршмана. Для этого рассчитаем доли рынка мяса птицы на основе объема продаж и количества фирменных магазинов в Новосибирске и Новосибирской области. Также следует отметить, что все Новосибирские птицефабрики за время кризиса, как и большинство кампаний, работающих в сфере импортозамещения, усиливали маркетинговую стратегию, как отмечают Кокарева Е.О. и Гениберг Т.В. [5, с.57]. При этом как говорит Т.В. Клинцова, в сложной экономической ситуации российские компании предпочитают обходиться собственными ресурсами, не привлекая кредитных средств [4, с.87].

По данным бывшего председателя совета директоров Коченевской птицефабрики Александра Морозова, производство мяса птицы в регионе делят три производителя: Новосибирская птицефабрика, ЗАО «Птицефабрика "Октябрьская"» и Коченевская птицефабрика [2]. Расчет долей рынка по объемам продаж для данных птицефабрик представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Доли птицефабрик по объемам продаж за 2015 г.

Птицефабрика	Объемы продаж, млрд. руб.	Доля рынка, %
АО «Новосибирская птицефабрика»	4,25	57,90
ЗАО «Птицефабрика "Октябрьская"»	2,05	27,93
ЗАО «Коченевская птицефабрика»	1,04	14,17
	7,34	100

На основе данных из таблицы 2 рассчитываем индекс Херфиндаля - Хиршмана по формуле:

$HHI = \sum_{i=1}^{n} S_i^2$

где S_i – доля конкретного участника рынка.

Применение формулы на рынок мяса птицы получаем:

$HHI = 57{,}90^2 + 27{,}93^2 + 14{,}17^2 = 4333{,}28$

Также рассчитаем данный индекс на основе количества фирменных магазинов. Расчет долей рынка представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Доли фирменных магазинов птицефабрик

Птицефабрика	Количество фирменных магазинов в НСО	Доля рынка, %
АО «Новосибирская птицефабрика»	60	45,11
ЗАО «Птицефабрика "Октябрьская"»	43	32,33
ЗАО «Коченевская птицефабрика»	30	22,56
	133	100

Подставив наши данные из таблицы 3 в формулу, получаем:

$HHI = 45{,}11^2 + 32{,}33^2 + 22{,}56^2 = 3589$

Так как в обоих случаях значение индекса больше 1800, то рынок мяса птицы в Новосибирске и Новосибирской области можно отнести к рынкам с высоким уровнем монополизации (концентрации). Но расчет данного индекса не означает однозначно наличие ценового сговора. Для окончательного вывода необходимо применять

дополнительный методический аппарат. Сложившуюся же ситуацию можно объяснить тем, что сейчас для мясной отрасли России характерно укрупнение игроков - лидеров на фоне выбытия с рынка малоэффективных, не справляющихся с финансовой нагрузкой предприятий [8].

Список литературы

1. Генпрокуратура выявила ценовые сговоры на продовольственном рынке [Электронный ресурс] URL: http: // www.interfax.ru / business / 441429
2. Гринева Н. Птица счастья [Электронный ресурс] URL: http: // business.ngs.ru / article / 2446383 /
3. Импортозамещение в действии: экспорт мяса бьёт рекорды [Электронный ресурс] URL: http: // meatinfo.ru / blog / importozameshchenie - v - deystvii - eksport - myasa - byot - rekordi - 545
4. Клинцова Т.В. Оценка эффективности кредитного механизма (на примере финансирования промышленных предприятий). Диссертация на соис. уч. степени канд. экон. наук / Новосибирск: НГАЭиУ. – 2002. – 181 с.
5. Кокарева Е.О., Гениберг Т.В. Выбор и разработка маркетинговой стратегии организации на фармацевтическом рынке / Актуальные проблемы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 7 частях. Люберцы: ООО «Ар - консалт». – 2014. С. 56 - 58.
6. Королева А. Россия быстро наращивает производство мяса [Электронный ресурс] URL: http: // expert.ru / 2016 / 08 / 25 / myaso /
7. Натальина Т.В. Интегрированный подход к формированию и реализации стратегии роста предприятия // Экономическая теория, анализ, практика. – М.: Институт эффективных технологий. – 2016. - №2. С. 132 - 147.
8. Хотько Д. В поисках «нового равновесия» [Электронный ресурс] URL: http: // meat - milk.ru / milk / articles / 1 / view / 296.html

© Т.В.Гениберг, Т.А.Кузьмина, 2016

УДК33

А.Р. Кумпилова
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «МГТУ»
г. Майкоп, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМА

Глобальный экономический кризис повлиял на развитие индустрии гостеприимства и туризма. В 2013 г. число международных прибытий путешественников сократилось по сравнению с 2012 г. на 5 % , а доходы от международного туризма уменьшились на 9 % . Развитие внутреннего рынка услуг гостеприимства и туризма становится все более

актуальной задачей, так как данный вид услуг оказывает значительное влияние на социально - экономическое развитие регионов.

В последнее время в индустрии гостеприимства и туризма происходят существенные изменения. Диверсификация услуг гостеприимства и туризма, развитие индустрии гостеприимства и туризма на новых территориях, усиливающаяся конкуренция вынуждают правительства различных стран пересматривать свое отношение к развитию индустрии гостеприимства и туризма и основательней подходить к разработке стратегий развития данной отрасли.

В настоящее время признано, что индустрию гостеприимства и туризма необходимо развивать на управляемой и устойчивой основе. Только при таких условиях она сможет принести регионам экономические выгоды, не порождая при этом серьезных экономических, экологических и социальных проблем. При формировании стратегии развития индустрии гостеприимства и туризма региона необходимо учитывать теорию устойчивого развития, которая включает в себя концепцию экологического планирования, акцент на 1 http: // unwto.org / - сайт Всемирной туристской организации при Организации объединенных наций (ЮНВТО);

2 http: // unwto.org / - сайт Всемирной туристской организации при Организации объединенных наций (ЮНВТО); местное сообщество и концепцию качественного развития индустрии гостеприимства и туризма.

Применение стратегического подхода к развитию индустрии гостеприимства и туризма на основе теории устойчивого развития позволяет уменьшить отрицательные последствия между необходимостью удовлетворения постоянно растущего спроса на услуги гостеприимства и туризма и ограниченным количеством природных, социальных и экономических ресурсов, нерациональное использование которых ведет к ухудшению состояния экологии и окружающей среды в туристических дестинациях.

В настоящее время правительствами многих государств уделяется большое внимание формированию стратегий развития регионов, в том числе и стратегиям развития индустрии гостеприимства и туризма. Правильно разработанная стратегия позволит повысить эффективность функционирования индустрии гостеприимства и туризма в регионах.

Правительством РФ утверждена Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, в соответствии с которой Министерством спорта, туризма и молодежной политики РФ и Федеральным агентством по туризму разработана Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2018 гг.)». Согласно данной программе планируется повысить конкурентоспособность рынка индустрии гостеприимства и туризма Российской Федерации, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных услугах гостеприимства и туризма с помощью эффективного развития индустрии гостеприимства и туризма РФ, повышения качества услуг и продвижения туристского продукта РФ на мировом и внутреннем рынках. Общий объем финансирования составит 332 млрд. руб.1

В сложившихся условиях требуются шаги по целенаправленному формированию стратегии развития индустрии гостеприимства и туризма, модернизации экономического механизма функционирования структуры данной

1 Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011 - 2018 гг.) отрасли, охватывающего организационные изменения источников и порядка финансирования. Необходимо разработать систему обоснованного размещения производительных сил для согласования региональной экономики и обеспечить охрану

окружающей среды, что выдвинет на первый план развитие индустрии гостеприимства и туризма.

Региональные стратегии развития индустрии гостеприимства и туризма, применяемые на внутреннем и международном рынках услуг, позволят более результативно ранжировать менеджерские воздействия со стороны различных заинтересованных сторон, в том числе и государственных органов власти, а также оперировать современным организационно - экономическим механизмом стратегического менеджмента, что в целом будет содействовать возрастанию рентабельности индустрии гостеприимства и туризма.

Список литературы:

1. Беляев, И.В. Развитие межрегионального потребительского рынка туристских услуг: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 / Беляев Илья Валерьевич. - Нижний Новгород, 2009.

2. Золотухина, А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов / А.В. Золотухина. М.: Красанд, 2010.

© А.Р. Кумпилова

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

К. В. Ананьев
ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО - ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА 6

Апсова М.М., Мирзаханян Л.А., Налбандян А.Э.
ПАМЯТНЫЕ МОНЕТЫ – ЭТО ХОРОШИЙ ПОДАРОК? 8

Т.А. Арнаутова, В.Е. Марченко
ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В РЕГИОНЫ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА 11

С.Ц.Базаров
ЗНАЧЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ КАРЬЕРЫ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ 13

С.Ц.Базаров, А.С.Сурская
МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ Р.ХАББАРДА: ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 16

С.Ц.Базаров
НАЛИЧИЕ ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УСПЕШНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 18

Бачу Е.Ф.
ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС - СРЕДЫ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ РФ 20

А.И. Безуглова
ПРИНЦИПЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ 23

Д.В. Бобин
КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ 25

Боброва О.П.
РОЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И МОНИТОРИНГА МИРОВЫХ И ЛОКАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО - ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ 29

А.А. Богданова, Д.М. Рубанов
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ 31

Богданова А.А.
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ РЕЙТИНГОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 34

А.В. Бойко, Ю.Е. Загородняя
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ЕДИНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ 36

А.В. Бойко, Ю.Е. Загородняя
НА ПУТИ К ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ 46

Т.Ю. Боровых, М.В. Антонова
ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ 50

А.А. БОРОДИНА
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 54

Борисова Н.Н., Евсеев П.В.
ЭКОНОМИКО - ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) 56

Borscheva N.L., E. Yurieva E.A.
FACTORS INFLUENCING DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL PRODUCTION IN RUSSIA 58

Бочаров А.А.
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 62

Бурый Д.О., Хисамутдинов В. С.
МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИИ 64

Бычкова Ю.А., Табагари М.К.
ВЛИЯНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО АСПЕКТА НА ПОВЫШЕНИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ РОССИИ 66

Василенко Ю.М.
ДОХОДНЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ АКЦИЙ 72

Е.В. Васильева
БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ 74

E.V. Vasileva
LEASING 76

Водяхо Е.С.
ВИДЫ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 78

Е. В. Волкова
ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ТИПОВ
ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ НА РЫНКЕ,
ЭТАЛОННЫХ СТРАТЕГИЙ И ВИДОВ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР 80

Р.И. Габдракипова, Р.Ф.Еркеев
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ
НА РОССИЙСКИЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 86

Р.К. Гаджиалиев
ОСОБЫЙ СТАТУС НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
КАК ЭЛЕМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 89

Гаджиахмедов М.Р.
ПРЕДМЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 91

Галаутдинова В. В.
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ, НАПРАВЛЕННОЕ
НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЖИВОТНОВОДСТВА 93

А.А. Гельцер
ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ
КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ 95

В.К. Гладун, Т.Е. Башпакова
ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМНОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА
НА ОСНОВЕ ИТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНИМАЕМЫХ РЕШЕНИЙ 98

А.В. Глухова
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА 102

А.А. Голуб
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РФ 105

Д.А. Гончарова
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ
ОАО «ЭКСПРЕСС – ПРИГОРОД»
НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ 108

Горовикова П.М., Лашко С.И.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 109

А.А. Гужин, А.В. Некрасов
КРЕДИТОВАНИЕ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 112

Г.Н. Гужина, Е.Ю. Баранова
БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ 115

М.В. Гулидова
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
АО «СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ» С ПОМОЩЬЮ АУТСОРСИНГА 119

Гумашанц С.В.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
АГРОПРОМЫШЛЕНОГО КОМПЛЕКСА 121

Гурова Г.В.
ПОКАЗАТЕЛИ УЧАСТИЯ СЕВЕРО - ЗАПАДНОГО
МАКРОРЕГИОНА В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА 123

Д.В. Котов, Д.А.Гамилова, А.Р.Гусманова
АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 125

Данилова К. В.
ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКОВ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ 129

А.А. Дарьина
ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ
ВЫЯВЛЕНИЯ ЦЕНОВОГО СГОВОРА 131

Н.С.Девятов, С.П. Черевко
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ 133

А. А. Демидович, И. А. Демидович
ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 135

А. А. Демидович, И. А. Демидович
ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ 137

А.А. Демидович, И.А. Демидович
МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ 140

Каминская А.О., Денисова А. Ю.
ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 142

Л.Т.Джумалиева, Т.К.Бекжанова
РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ 145

М.В. Драгунов, В.М. Карагодина
ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ АВТОРСКИХ ТРАКТОВОК
ОПРЕДЕЛЕНИЯ «СГОВОР» 148

М.В. Драгунов, В.М. Карагодина
ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОГО СГОВОРА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ЗАМОРОЖЕННЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ 153

Р.Ю. Думчева
ПРОБЛЕМА ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ПРИ ПРИНЯТИИ
ОПТИМАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 158

Ермолаев П.И., Цвелева А.В.
ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ,
КАК НЕОБХОДИМАЯ ЧАСТЬ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ 161

Е.А.Ефремова
ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ И МЕРЫ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ
ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 163

Жуковская В.Ю.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ОПЕРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ 165

Г.З. Зиганшина
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ
ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 167

З. А. Золотарёва, Н. В. Мирошкин, С. А. Шлыков
КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ 170

Зубкова С.В., Бурякова О.С.
СЕРВИС КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 173

Иванова К.Ю.
НЕОДИРИЖИЗМ КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА
СОВРЕМЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА 176

Т.С. Игашева
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ 178

Т.С. Игашева
АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ 181

Р.Х. Ильясов, Х.М. Юсупова
АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ
ИНТЕРПОЛИРОВАНИЕМ СПЛАЙНАМИ 185

Д.А. Иноземцева
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ
В ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ROIC 189

Иода Е.А.
РОЛЬ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНСТВ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ 193

Калинина В. Г.
ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 195

Камалзаде Б. А.
ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В БАНКЕ 197

Карчевская Ю.А.
ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ КОМПАНИИ 199

Т. Н. Катцына
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОНЦЕНТРИРОВАННОГО РОСТА
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ 201

А. Г. Каупина
ПРОБЛЕМА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ
БРЕНД – МЕНЕДЖМЕНТА 204

Кечеджиян К.А.
ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 206

Кириллина М. М., Евсеев П.В.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЯКУТИИ 208

В.Н. Ковалев
КОРРУПЦИЯ. ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОРРУПЦИИ
В РОССИИ 210

А. С. Ковшенина
ИНВЕСТИЦИИ: НУЖНЫ ЛИ ОНИ? 211

А.С. Ковшенина
ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЕ 213

Козлова А. М.
ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИКИ
И ГЕОПОЛИТИКИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА
И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КАК СТРАНЫ ОБУЧЕНИЯ 216

А.О. Колдина, Е.С. Титова
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО 37 «РЕЗЕРВЫ,
УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ»
И ПБУ 8 / 2010 «ОЦЕНОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА,
УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ» 220

Компаниец К.А.
КАК ПОВЫСИТЬ ОБЪЕМ ПРОДАЖ
БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ 223

О.Н. Коркешко
К ВОПРОСУ О КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ 226

Кравченко О.Ю.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СТАТИСТИКИ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 229

Кривец А.С., Гулиян А.В, Рябоконь Н.А.
СУЩНОСТЬ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ РФ 230

Е.А. Криворучкин
ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ
ПАО «МРСК ВОЛГИ» 233

Е.А. Криворучкин
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
КОММУНАЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ 235

Круглов В.Н.
ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 238

Буряков Г.А., Крутова М.А., Бочко С.О.
СПЕЦИФИКА РЫНКА
БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 240

А.В. Крутых
К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
В РОССИИ 244

Кузнецова А.А.
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 246

Гениберг Т.В., Кузьмина Т.А.
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ, ОБЪЕМОВ И СТРУКТУРЫ
МЯСНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ,
ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА 248

А.Р. Кумпилова
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМА 251

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА

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 23.12.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 15,4. Тираж 500. Заказ 520.

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
20 ДЕКАБРЯ 2016 г.
Международной научно-практической конференции
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА

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
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА,
состоявшейся 20 ДЕКАБРЯ 2016

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию была прислана 581 статья, из них в результате проверки материалов, было отобрано 560 статей.
3. Участниками конференции стали 840 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