



СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
20 марта 2017 г.**

Часть 1

Казань
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

С 57

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 марта 2017 г., г. Казань). В 3 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 314 с.

ISBN 978-5-00109-056-4 ч.1

ISBN 978-5-00109-059-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ», состоявшейся 20 марта 2017 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 978-5-00109-056-4 ч.1

ISBN 978-5-00109-059-5

© ООО «АЭТЕРНА», 2017

© Коллектив авторов, 2017

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 Зилия 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 сельскохозяйственных наук,
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

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Процесс стратегического планирования представляет собой инструмент принятия управленческих решений. Устойчивая стратегическая позиция обеспечивается системой действий, каждое из которых поддерживает и дополняет другие. Стратегия – это некий план развития деятельности предприятия. Благодаря верно выбранной стратегии развития, станет возможным добиться намеченных результатов предприятия. Если на протяжении определенного времени действующая стратегия предприятия не приносит положительного результата, то следует незамедлительно ее корректировать, либо выбирать новую. Общеизвестно, что стратегическое управление представляет собой процесс, состоящий из следующих пяти этапов или пяти основных взаимосвязанных управленческих процессов: анализ среды, определение миссии и целей, анализ и выбор стратегии, выполнение стратегии и оценка и контроль реализации стратегии.

На первом этапе происходит определение приоритетных направлений и сфер деятельности в результате проведения анализа среды. Сущность данного анализа внешней среды состоит в систематическом изучении и оценке контролируемых и неконтролируемых факторов (объектов и событий), относящихся к предприятию. Главная цель такого анализа – получение необходимой планово – прогнозной информации. Анализ внешней среды позволяет организации создать перечень опасностей и возможностей, с которыми она сталкивается в этой среде. Для успешного же планирования руководство должно иметь полное представление не только о существенных внешних проблемах, но и о внутренних потенциальных возможностях и недостатках организации.

Второй этап представляет собой формулировку миссии и постановку стратегических целей и задач. Миссия представляет собой определение перечня текущих и перспективных направлений деятельности предприятия, выделение приоритетов в стратегии. Хорошо сформулированная миссия характеризует то, чем является организация, и какой она стремится быть. Отталкиваясь от формулировки миссии, необходимо перейти к разработке стратегических целей организации. Цели выражают отдельные конкретные направления деятельности организации. Цели предприятия должны отвечать следующим требованиям: достижимость, гибкость, измеримость, конкретность, приемлемость, совместимость.

Этап 3 включает в себя выбор стратегии, обеспечивающей достижение намеченных целей. Выбор стратегии начинается с определения конкурентных сил и анализа конкурентов. Конкурентная стратегия должна основываться на всестороннем понимании структуры отрасли и процесса ее изменения. В любой отрасли суть конкуренции выражается моделью «пяти сил М.Портера». Качественный анализ внешней и внутренней среды бизнеса, по результатам которого определяются приоритеты развития и объекты реформирования, разработка мероприятий по нейтрализации слабых сторон фирмы и усилению ее преимуществ имеют огромное значение. Но для выработки стратегии организации детализации недостаточно. Поэтому процесс анализа и выбора стратегии разделен на три шага:

- уяснение текущей стратегии;
- проведение анализа портфеля продукции;
- выбор стратегии.

Выбор предприятием той или иной стратегии создает базу для ее реализации и достижения фирмой поставленных целей. Нередки в практике случаи, когда предприятие оказывается не в состоянии осуществить выбранную стратегию. Основное назначение выбора стратегии состоит в том, чтобы создать необходимые предпосылки для проведения стратегических изменений в организации, способных эту стратегию реализовать в практической деятельности в долгосрочной перспективе.

На четвертом этапе происходит реализация стратегического плана. После выбора стратегии развития организации, необходимо приступить к ее внедрению на предприятии.

Сущность выработки и реализации стратегии состоит в том, чтобы выбрать вариант развития из многочисленных альтернатив и направить производственно - хозяйственную деятельность по избранному пути. Обычно процесс разработки стратегии заканчивается определением общих направлений, продвижение по которым должно обеспечить рост и укрепление позиций предприятия.

Этап 5 - оценка результатов деятельности и корректировка плана дальнейшей деятельности (если есть необходимость). На данном этапе осуществляется проверка проделанных мероприятий и при необходимости, если данные мероприятия не принесли желаемого результата, происходит корректировка каких - то конкретных мероприятий или всей стратегии вообще.

На сегодняшний день в условиях быстроменяющейся внешней среды предприятиям сложно поддерживать конкурентное положение на рынке. Если предприятие нуждается в повышении его конкурентоспособности, увеличении его доли рынка, повышении рентабельности, необходимо прибегнуть к выбору стратегии развития. От выбранной стратегии развития деятельности предприятия зависит его финансовое положение.

Список использованной литературы

1. Акмаева Р.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Р.И. Акмаева. - М.: Волтерс Клувер, 2015. - 432 с.

2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов – М.: Альпина Паблишер, 2016 – 456 с.

© Агабалаева Э.Т., 2017

© Джиеналиева А.Н., 2017

УДК 338.1

С.Б. Алланов

кафедра мировой экономики и менеджмента
Кубанского государственного университета,
г. Краснодар, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВ АЗИАТСКОГО РЕГИОНА

Экономический рост развивающихся стран Азии в последнее десятилетие был впечатляющим: средний ежегодный прирост реального ВВП в период с 1980 г. по 2010 г. составил 7,3 % (в среднем по миру - 2,9 %). Быстрый рост в регионе был подкреплен политикой содействия экспортно - ориентированной индустриализации, мобилизации сбережений на высоком уровне [3].

Экспортно ориентированное направление работы азиатской экономики подтверждается тем фактом, что продукцию азиатских производителей можно встретить практически во всех странах мира: России, США, Канады, Мексики, Кубы, Доминиканы, Бразилии, государствах Европы и Евразии (Болгарии, Великобритании, Испании, Германии, Греции, Италии, Польши, Франции, Хорватии, Чехии, Черногории, Австрии, Швейцарии), а также стран Азии (Австралии, Индии, Таиланде, Сингапуре, Вьетнаме, Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Иране, Китае), странах Африки (Тунисе, Египте, Ливии), государствах Кавказского региона (Южной Осетии, Абхазии, Армении, Азербайджане, Грузии), странах Балтийского региона, странах бывшего СССР, Израиле, Турции и регионах России (Москве, Санкт - Петербурге, Дагестане, РФ, Ингушетии, Северной Осетии).

Кроме того, на мировые рынки азиатские страны экспортируют от простых до высокотехнологических товаров. На данный момент не только производители азиатских марок автомобилей (Тойота, Mazda, Хюндаи - Киа и Ниссан), но и марки европейских и американских производителей авто (Форд, Шевроле, Фольксваген, БМВ, Опель, Рено и Ауди) производят свои модели на заводах расположенных в азиатских странах, а для отечественных автомобилей (ВАЗ, УАЗ) производят запчасти. Таким образом, к 2010 году на азиатский регион пришлось 32,3 % мирового ВВП, где доля Японии превышает 42 % . Заняли свою нишу в мировой экономике и азиатские биржи [2].

Экономические и финансовые системы стран Азии показали удивительную стойкость к мировому финансовому кризису. Это является отражением успешных реформ и реструктуризации банковских структур, которые были предприняты в связи с последствиями собственной региональной кризисной ситуации в 1997 - 1998 гг.

Построение сильной банковской системы остается одним из приоритетных направлений для Азии, где банковский организации являются основным каналом финансового посредничества. Для азиатской банковской культуры характерна одна особенность: банки играют роль центральной структуры в финансово - промышленных группах и формируют за счет собственных активов ряд компаний. Так, промышленные группы “Mitsubishi”, “Sumitomo”, “Mitsui”, “Yasuda”, занимающие господствующее место в японской экономике до Второй мировой войны, были основаны четырьмя самыми крупными банковскими структурами. В регулировании банковского сектора Азии довольно важна роль государства.

По мнению многих аналитиков и инвестиционных компаний (Финан, Тройка Диалог, БКС, ПИФов) банки Сингапура на сегодняшний момент являются одними из самых надежных в мире. Выделяют такие финансовые учреждения, как Citibank Singapore International, DBS Bank и The United Overseas Bank Group of Singapore. Данные банки имеют одни из наиболее высоких кредитных рейтингов в Азиатско - тихоокеанском регионе [1]. За состоянием азиатской банковской системы постоянно следят СМИ России и СНГ, иностранные СМИ (The Guardian, The Financial Times, The New York Times и Forbes). Далее представлена десятка самых крупных банков азиатского региона, из которых первые три входят в сотню крупнейших публичных компаний мира по версии журнала Forbes.

№	Компания	Страна	Продажи (\$ млрд.)	Прибыль (\$ млрд.)	Активы (\$ млрд.)	Рыночная стоимость (\$ млрд.)
1.	ICBS	Китай	69,2	18,8	1723,5	239,5
2.	Bank of China	Китай	49,4	11,9	1277,8	143,0
3.	Mitsubishi UFJ Financial	Япония	51,0	4,2	2177,4	74,5
4.	Sumitomo Mitsui Financial	Япония	33,1	2,9	1310,3	49,0
5.	Mizuho Financial	Япония	29,7	2,6	1666,5	42,7
6.	Bank of Communications	Китай	19,6	4,4	483,9	52,3
7.	China Merchants Bank	Китай	11,5	2,7	302,5	46,7
8.	BOC Hong Kong	Гонконг Китай	5,5	2,1	213,7	33,7
9.	DBS Group	Сингапур	6,6	1,3	221,4	26,1
10.	Oversea-Chinese banking	Сингапур	5,2	1,8	178,9	24,4

Рисунок 1 – Крупнейшие банки азиатского региона

Институциональная структура банковской системы в странах Азии несколько отличается друг от друга, но имеет ряд сходств. Главным банком государства является Центральный банк. В каждой стране он называется по-разному: например, в Китае - это Народный банк Китая. Основой всей банковской системы считаются коммерческие банки – ими производятся около 70 % всех депозитов и кредитов. Выделяют различные виды коммерческих банков, которые выполняют в экономике государства свои специфические функции и отличаются величиной задействованных активов.

Так, в Японии различают городские банки, которые являются основой банковского сектора; региональные, несколько уступающие по величине капитала; региональные второго уровня, в деятельности которых преобладают операции с частными лицами и небольшими предприятиями; трастовые банки, отвечающие за оказание услуг по долгосрочному финансированию; другие банки – банки нового типа в связи с развитием новых каналов финансовых услуг (интернет, мобильная связь).

Как известно, Азиатский регион имеет большое количество пользователей интернета, среди которых и удаленные брокеры, работающие на ММВБ и РТС. Также Азиатская банковская система плотно сотрудничает с такими электронными системами как ECN Forex, Яндекс деньги, Webmoney, Qiwi (Киви) и PayPal. Также в регионе много пользователей онлайн игр, таких как GTA и других предприятий, аналогичным тем, что входят в индекс SP 500.

Азиатская банковская система вернулась к прибыли и укрепила свою операционную эффективность вследствие реформ после кризиса 1997 - 1998 гг. Увеличение прибыли коммерческих банков произошло при расширении их специализации и работы с новыми инструментами, таких как кредитные карты, ипотечные кредиты, страхование. Чистые доходы банков увеличились также из-за сокращения эксплуатационных расходов, отражая длительный период низких процентных ставок и высокой ликвидности [4].

Таким образом, в результате многочисленных реформ азиатские банки с узкой специализацией постепенно превратились в универсальные финансовые учреждения. Тем не менее, рост активности азиатских банков в незнакомых сферах влекут за собой новые виды рисков. Поскольку банковская система расширяет свое влияние за пределы традиционной клиентской базы и берет на себя новые риски важно укрепить административно - хозяйственное регулирование и контроль для обеспечения стабильности системы.

Как и во многих других регионах, в Азии банковская система влияет на рынки недвижимости и страхования. Вся мировая банковская система взаимосвязана, поэтому и банки азиатского региона тесно сотрудничают с банками всего мира, среди которых банки

Белоруси, банки России (ВТБ банк, Сбербанк, Альфа банк и прочие), банки Европы, банки Украины, банки США, банки Швейцарии и другие банки мира.

Международное издание Forbes опубликовало рейтинг самых крупных компаний мира за 2016 год Forbes Global 2000. Несмотря на замедление экономики Китая лидерами списка стали китайские банки — Commercial Bank of China (ICBC), China Construction Bank и Agricultural Bank of China.

Рыночная стоимость данных банков оценивается соответственно в 198 млрд долларов, 162,8 млрд долларов и 152,7 млрд долларов.

В пятерку лидеров вошел американский банк JPMorgan Chase, в десятку – Bank of China и Wells Fargo, в двадцатку – Bank of America, Citigroup и HSBC Holdings.

Места в рейтинге Forbes распределяются на основании выручки компании, ее прибыли, активов и рыночной стоимости. Всего в список 2016 года вошли компании из 63 стран мира – их общие активы составляют 162 трлн долларов, а рыночная стоимость – 44 трлн долларов.

Из российских компаний самое высокое место в Forbes Global 2000 досталось «Газпрому», который занимает 53 - ю позицию, хотя в прошлом году был на 27 - м месте. Сбербанк – на 102 - м месте.

Список использованной литературы:

1. Арсентьева И.И. Политика Китая в Центральной Азии и стратегия России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия История. Международные отношения. - 2014. - № 2 – С. 87 - 89.

2. Петровский В.Е. Безопасность и развитие в Евразии в свете среднесрочной стратегии развития ШОС // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. - 2016. - № 21 - С. 85 - 97.

3. Тлеукаев Ж. А. Международная интеграция и финансовая олигархия в государствах Центральной Азии // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 4 – С. 429 - 430.

4. Годовой отчет 2015 Евразийского Банка Развития. [электронный ресурс]URL:http: // www.eabr.org / general // upload / docs / investors / YR_2015 _

© С.Б. Алланов, 2017

УДК 336

Д.Р. Асанова

Студент, ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова;

Е.С. Павлюкова

Студент, ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова;

Н.Г. Устинова

К.э.н., доцент, ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова;

Г. Саратов, Российская Федерация

КОРРУПЦИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ

Общественный сектор представляет собой определенную совокупность ресурсов, непосредственно находящихся в распоряжении государства, и образует собой

специфическую сферу деятельности, направленную на устранение провалов рынка, а также производства общественно - полезных благ.

Исследуя общественный сектор в современных реалиях, характеризующихся переходным строем экономики, тенденцией к построению

совершенно новой модели организации хозяйственной жизни – инновационной экономики [3], невозможно обойти вниманием, рассмотрение изъянов государства, которые возникают на стадии принятия решений исполнительной властью. Наиболее ярким примером изъяна государства, выступает бюрократическая монополия, которая представляет собой свойство бюрократии, находящее свое выражение в том, что именно она зачастую является единственным экономическим субъектом, который определяет масштабы государственных расходов и их направления. В том числе стоит обратить внимание на тот факт, что одним из основных признаков частно - государственного партнерства в условиях рынка, является наличие, тесной зависимости финансов предприятий от государственных финансов, а также приоритет данных предприятий в размещении госзаказов и предоставлении льготных кредитов. Все это наталкивает на мысль о сокрытом здесь коррупциогенном факторе, который проявляется в незаконном и нецелесообразном расходовании бюджетных средств. Именно в общественном секторе сосредоточено наибольшее количество преступлений связанных с коррупцией [2, с. 8].

Указанная выше причина, привела к возникновению специфических проблем, которые характерны исключительно для современного состояния российской экономической системы, гипертрофированных под влиянием перехода к рыночной модели. Основными из них являются:

1. Неустойчивость судебной системы, которая усилилась после упразднения Высшего арбитражного суда. Она проявляется в том, что судебная система в России носит не прозрачный характер, а большое количество дел рассматриваемых в суде заканчивается оглашением решения не в пользу граждан.

2. Низкой правовой грамотности населения, которая приводит к неспособности граждан противодействовать коррупции на бытовом уровне. Зачастую, граждане попросту не знают куда обращаться, когда сталкиваются со случаями вымогательства, или не знают об ответственности, которая следует за дачу взяток.

3. Ориентированность правоохранительных органов на защиту интересов государства, а не личности, что подталкивает граждан на поиск защиты своих интересов незаконными приемами.

4. Подчинение чиновников не закону, а начальнику, что приводит к установлению вертикальной бюрократической системы.

Полагаем, что источником возникновения коррупции служит необходимость вмешательства государства в экономику. Поэтому коррупция, прежде всего, служит сигналом о том, что действия государства малоэффективны или не обоснованы.

Основными сферами, которые традиционно являются коррупционными, выступают: приватизация государственной собственности, исполнение бюджета и расходование бюджетных средств, предоставление специальных льгот, а также лоббизм. Коррупция в сфере управления государственными финансами — старая и распространённая проблема. На этапе планирования бюджета коррупция в сфере государственных финансов влияет на распределение государственных инвестиций, но наиболее частые случаи проявления

коррупции находятся на этапе исполнения бюджета. Этому способствуют неполнота и непрозрачность информации, недостаточный контроль над доходами и расходами, безнаказанность отклонения от целевых уровней доходов и расходов. Коррупция может появляться и на этапе внешнего контроля и надзора, в случае если под влиянием политических сил скрываются факты мошенничества, а расследования проводятся неэффективно.

Наличие определенных коррупциогенных проблем в общественном секторе говорит о необходимости переориентации деятельности подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции территориальных органов МВД России на уровне субъектов на основе внедрения в их практику передовых форм и методов борьбы с экономическими и коррупционными преступлениями, ввиду важности обеспечения защиты бюджетных средств, направляемых на реализацию целевых программ, от преступных посягательств.

Интересен гонконгский опыт, апробированный на практике. В Гонконге была организована структура под названием "Независимая комиссия против коррупции", которая ввела в оборот термин "презумпция коррумпированности", это проявлялось в том, что госслужащим, приходилось самим доказывать, что имущество было приобретено ими законно. Если этого не удавалось, их ждал арест и конфискация имущества. Результат воистину ошеломляющий — за 30 лет уровень коррумпированности удалось снизить с 90 % до 3 %.

Ключевыми факторами в противодействии коррупции всегда являются: прозрачность власти и общественное участие [1, с. 47]. Конкретными мерами по противодействию коррупции в масштабах всей страны могут выступать:

1. Минимизация государственного участия в экономике.
2. Наличие политической конкуренции.
3. Открытость информации о деятельности органов власти.
4. Коренное реформирование института государственной службы.
5. Придание огласки в СМИ коррупционных дел.
6. Изменение принципов налогообложения, при которых большая часть собранных налогов будет оставаться в субъекте, а не возвращаться в него в виде трансферта из федерального бюджета.

Реформирование общественного сектора в современной России сопряжено с проведением мер по де бюрократизации, которое включает внедрение системы оценки качества государственного управления, и предоставлении возможности обществу принимать участие в формировании концепции управления.

Конечно это не исчерпывающий перечень подходов обеспечения сохранности бюджетных средств и борьбы с коррупцией. Существует необходимость в разносторонней проработке вопроса, связанного с созданием механизма практической реализации указанных методов, поскольку сейчас существует множество разнообразных обстоятельств, так или иначе влияющих на выбор применяемых на практике мер упреждения и защиты бюджетных средств.

Список использованной литературы:

1. Алендаев, А.Н. Борьба с коррупцией на современном этапе / А.Н. Алендаев // Пробелы в российском законодательстве. - 2015. - С. 45 - 48.

2. Иванов, А.Е. Моделирование квазикоррупционного поведения при размещении госзаказа / А.Е. Иванов // Вестник Санкт - Петербургского университета. - 2014. - С. 3 - 40.

3. Устинова Н.Г. Влияние институциональных факторов на инновационную составляющую экономики. // Вестник СГСЭУ. № 5. 2015.

© Д.Р. Асанова, Е.С. Павлюкова, Н.Г. Устинова, 2017

УДК33

Ю. Е. Афанасьева

студент 4 курса института экономики

Поволжский Государственный Университет сервиса

Е. А. Горчакова

студент 4 курса института экономики

Поволжский Государственный Университет сервис

Научный руководитель: В.Н. Дудко

К.э.н. «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Поволжский Государственный Университет сервис

Г. Тольятти, Российская Федерация

ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА, КАК ФАКТОР РОСТА ПРОДАЖ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрена значимость показателя производительности труда и описаны методы повышения его эффективности.

Ключевые слова

Торгово - оперативный персонал, производительность труда, конкурентоспособность, повышение эффективности.

Производительность труда является одним из важнейших показателей в сфере продаж. Применение этого показателя позволяет оценить эффективность труда, как отдельного работника, так и коллектива.

Производительность труда характеризует эффективность живого труда. Непрерывный рост производительности труда – это основной источник роста продаж и увеличения внутреннего валового дохода.

Производительность в широком понимании – это умственная склонность человека к постоянному поиску возможности усовершенствования того, что существует. Оно основано на уверенности в том, что человек может работать сегодня лучше, чем вчера, а завтра еще лучше. Оно требует постоянного совершенствования экономической деятельности, в частности и в торговой деятельности.

Одной из основных проблем нынешнего кризисного состояния российской экономики является обвальное падение производительности труда, в частности и в сфере товарного обращения, так индекс производительности труда в оптовой и розничной торговле в 2015 году уменьшился на 9,1 % и составил 90,3 % , а в 2014 составлял 99,4 % . Как известно,

динамика производительности труда, определяется взаимным изменением двух составляющих ее элементов – объемов производства и численности промышленно-производственного персонала. В свою очередь, каждый из этих элементов определяется взаимодействием целой группы факторов, действующих, как правило, разнонаправленно.

Функционирование торгового предприятия осуществляется с целью предложения товаров и услуг, востребованных на потребительском рынке. Задача всего торгового персонала, включая и менеджеров, заключается не только в обеспечении товарного ассортимента в нужном месте, в нужное время, с соответствующим уровнем сервиса, но и в реализации этого процесса с эффективностью, обеспечивающей конкурентоспособность. Для решения данной задачи руководство задействует определенные ресурсы: товарные, материально - технические, технологические, информационные и прочие. Конкурентоспособное их использование зависит от эффективности управления персоналом.

Заключая договор о найме, работодатель приобретает лишь способность работника к труду, определяемую квалификацией, физическими, морально - психологическими, другими его характеристиками. Поэтому «полезность» человека для бизнеса, его способность приносить доход, в существенной степени определяется менеджментом персонала организации. Постоянное повышение эффективности труда работника преумножает величину его потенциала за счет роста знаний, умений и навыков, развития способностей. В силу специфики работы торговых организаций персонал играет особую роль в предоставлении конкурентоспособных торговых услуг.

Существенное усложнение технологий, используемых в торговом процессе, принципиально иная роль знаний в решении возникающих проблем предъявляют особые требования к качеству торгового, управленческого персонала и специалистов отрасли.

Ужесточение конкуренции вынуждает компании разрабатывать оптимальные и эффективные системы привлечения, удержания и развития персонала. Особое значение в формировании конкурентных преимуществ приобретает способность менеджмента и специалистов генерировать новые идеи, формирование условий для их реализации на практике. Жесткая конкуренция требует также привлечения торгово - оперативного персонала к выработке идей, активное его использование для отработки механизмов закрепления клиентов. Вовлечение персонала низовых уровней организационной структуры в процессе непрерывных совершенствований становится важным условием эффективной борьбы за покупателя. Между тем, несмотря на особую роль человеческого фактора в функционировании торгового предприятия, в целом отмечается рост дистанционирования руководства компаний от проблем рядовых работников. Одной из проблем повышения эффективности труда является большая текучесть торгово - оперативного персонала, достигающей на некоторых предприятиях 80 %, работник просто не успевает адаптироваться к стандартам организации и осознать тесную взаимосвязь предприятия с его личной судьбой. За короткое время не может сформироваться приверженность предприятию, вовлеченность в ее интересы. Отсюда существенный разрыв в целях предприятия и персонала.

Между тем повышение эффективности труда торговой организации, а как следствие рост продаж зависит именно от торгово - оперативного персонала. Потому как он является тем звеном, от которого в конечном счете зависит качество воплощения конкурентных

технологий. Результативность торгово - оперативного персонала – один из основных компонентов, формирующих положение предприятия на рынке торговых услуг. Это обуславливается рядом особенностей функционирования предприятий отрасли.

Наиболее важной особенностью торговли является специфика торговых технологий. Главный компонент – продажа товара, осуществляемая путем непосредственного контакта продавца с покупателем. В зависимости от форм и методов торговли интенсивность этих контактов может быть больше или меньше. Однако чаще всего именно качество общения с персоналом становится решающим фактором принятия решения потенциальным клиентом о посещении данного магазина и покупки товара. Поэтому в работе продавца особое значение приобретают такие требующие специального тренинга качества, как такт, дипломатичность, выдержка, способность к результативному общению.

Наиболее сложной управленческой проблемой является выработка стандартов оценки торгового персонала, обеспечивающей отражение реального вклада работников в обеспечение конкурентоспособности предприятия. Их отсутствие нередко является причиной ошибок администрации в подборе, расстановке, стимулировании персонала.

Для повышения роста продаж в сфере товарного обращения необходимо повышать эффективность труда работников торгового предприятия. Существуют проверенные методы повышения эффективности работы персонала, к ним относятся:

1. Обязательный ввод должностных инструкций;
2. Внедрение автоматизированной системы учета рабочего времени;
3. Аттестация сотрудников;
4. Проведение регулярных мониторингов персонала;
5. Система мотивации сотрудников;

6. Система стимулирования дисциплинированных сотрудников, то есть зарплата сотрудников должна соответствовать их коэффициенту полезного действия для предприятия;

7. Строгий учет времени отсутствия на рабочем месте даже по уважительной причине при расчете зарплаты;

8. Наказание для нарушителей трудовой дисциплины;
9. Разработка и внедрение прозрачной системы графиков контроля над работой.

Также необходимо помнить, что руководству торгового предприятия необходимо знать все новости, интересы, обстоятельства и психологический настрой каждого из своих подчиненных. Это еще один способ повышения эффективности труда. Без уважения личности каждого сотрудника нельзя добиться высоких результатов. У сотрудника в свою очередь должна быть мотивация:

1. Гарантия рабочего места;
2. Возможность профессионального роста на предприятии;
3. Доходы сотрудника, то есть заработная плата, которая должна полностью устраивать его.

4. Системы поощрения, такие как премии, экскурсии, бесплатные поездки, льготы, скидки, подарки.

Таким образом, соблюдение данной методики может гарантировать постоянное повышение эффективности труда, а в следствии рост продаж в сфере товарного обращения.

Список литературы

1. Войтов, А. Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки [Электронный ресурс] / А. Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2013. - 232 с. - ISBN 978 - 5 - 394 - 01603 - 5.
2. Экономика труда: Учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Л.И. Сланченко. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 171 с.: 60x88 1 / 16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (обложка) ISBN 978 - 5 - 16 - 006912 - 8, 400 экз.
3. Егоршин, А. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Электронный ресурс] : Учеб. пособие / А. П. Егоршин. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА - М, 2013. - 378 с. ; 60x90 / 16. - (Высшее образование). - ISBN 978 - 5 - 16 - 006048 - 4.

© Ю. Е. Афанасьева ,Е. А. Горчакова

УДК 330.1

Барсукова К. В.

ассистент кафедры экономики ЛГТУ,
г. Липецк, РФ

Кузнецов А. Г.

магистр ЛГТУ,
г. Липецк, РФ

ПРОБЛЕМА СЛАБОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

В данной статье рассматривается проблема слабой конкуренции и ее последствия, какое влияние конкуренция имеет на экономику страны. Дается оценка потерь от неправильного решения проблем, связанных с конкуренцией. Анализируется ущерб для ВВП России и методы решения данной проблемы.

Одна из фундаментальных задач государства состоит в том, чтобы обеспечить благоприятные условия для экономического роста. Результативность решения данной задачи проявляется в изменениях валового внутреннего продукта в реальном выражении. Важнейшим фактором обеспечения таких результатов в долгосрочной перспективе является конкуренция.

Конкуренция является одной из ключевых источников экономического развития и соответственно экономического роста. В свою очередь, экономический рост является важнейшим источником роста общественного благосостояния, и потенциально – средство решения множества социальных проблем. Низкий уровень конкуренции приводит к тому, что экономика не достигает тех результатов, которых могла бы достичь при лучшем использовании возможностей конкуренции.

Каковы потери, связанные с ограниченной конкуренцией на рынках? Это чистые потери благосостояния, возникновение которых самым непосредственным образом связано с меньшими объемами производства и с более высокими ценами. В таких условиях продавцы, обладая рыночной властью, далеко не всегда могут присвоить выигрыш

потребителя в условиях конкуренции. Более высокие издержки в расчете на единицу продукции или услуги, обусловленные «организационной расслабленностью», отсутствием сильных стимулов к применению наиболее эффективных технологий, использованию более дешевых ресурсов при заданном уровне их качества или более высокого качества ресурсов при заданной стоимости. Расходы участников рынка на получение исключительных прав, которые в дальнейшем обеспечат получение распределительных преимуществ и, как следствие, – ренты.

Ослабленные стимулы к нововведениям, что в долгосрочной перспективе приводит к снижению динамической эффективности. Максимальные количественные оценки чистых потерь благосостояния колебались в интервале от 0,1 до 5–6 % ВВП. Гораздо более существенным источником потерь, которые удалось зафиксировать, стали потери от так называемой X - неэффективности, вызванной слабыми стимулами монополистов к снижению издержек.

Экономическое развитие находит отражение в экономическом росте (в изменениях ВВП в реальном выражении). Уровень и динамика ВВП зависят в любой из выбранных периодов от большого количества факторов, многие из которых также связаны друг с другом, не всегда могут быть легко количественно оценены, направленность действия многих из значимых факторов может быть неоднозначной.

Развитие и защита конкуренции, при всех благотворных последствиях для общества в целом и для экономического роста в долгосрочной перспективе, предполагают, что каждому из участников конкуренции, чьи интересы могут быть затронуты, придется чем-то пожертвовать здесь и сейчас. Развитие и защита конкуренции не бесплатны хотя бы потому, что каждый из участников конкурентного рынка здесь и сейчас может быть признан страдающим от конкуренции на том основании, что конкуренты своими действиями наносят ему ущерб.

Положительное воздействие конкуренции на эффективность означает, что усилия государства по защите конкуренции (с помощью применения антимонопольного законодательства) и по активному стимулированию конкуренции (в рамках структурных реформ в регулируемых секторах, либерализации торговли, развития конкуренции в государственных закупках) должны сопровождаться повышением эффективности производства. Большинство эмпирических исследований показывают, что это на самом деле так [1, с. 168]. Рассмотрим, сколько же мог выиграть российский ВВП от разумной организации конкурентной политики:

1. Предотвращение (части) потерь общества от монополии можно было бы решить, используя факторный анализ, возможно являющийся полезным способом оценки конкуренции, наряду с этим сопряжен с решением комплекса задач, выходящих за пределы условий поставленной задачи, особенно в части точности количественных оценок в абсолютном или относительном выражении. Так же хорошим решением было бы сохранить монополиста в отрасли для сохранения производственной эффективности, но при этом регулировать цены (тарифы) для предотвращения потерь аллокативной эффективности.

2. Более быстрый рост совокупной факторной производительности понимается как показатель технического прогресса, который обеспечил бы более высокий ВВП. Рост этого показателя свидетельствует не только о технических сдвигах, но и о росте квалификации и

мотивации рабочей силы, совершенствовании методов управления и организации производства, а также о наличии возрастающего эффекта масштаба, когда определенные накладные расходы приходятся на больший объем выпускаемой продукции.

3. Снижения масштабов X - неэффективности под воздействием конкурентной политики. В отличие от классической концепции аллокативной (распределительной) эффективности, X - эффективность рассматривает условия, когда ресурсы не перераспределяются в системе, а заданный набор ресурсов используется для производства продукции. Она не учитывает возможность наилучшего использования данных ресурсов в других сферах деятельности [2, с. 19].

Таким образом, конкуренция – важнейший источник экономического развития и, соответственно, экономического роста. В свою очередь, экономический рост – важнейший источник роста общественного благосостояния, средство решения множества социальных проблем. Низкий уровень конкуренции приводит к тому, что экономика не достигает тех результатов, которых могла бы достичь, если бы возможности конкуренции были использованы более полно. Последствия неразвитости конкуренции на рынках имеют и важное политическое измерение в долгосрочной перспективе – неустойчивость политической системы, проблемы с легитимностью власти.

Список использованной литературы:

1. Малое предпринимательство как фактор развития национальной экономики // Современные проблемы экономических наук: материалы международной научно - практической конференции профессорско - преподавательского состава и аспирантов, г. Липецк. 12 декабря 2014 г. – Липецк: ЛИК, 2014. 168 с.

2. Евсин М.Ю., Барсукова К.В. Проблемы и особенности развития инновационной инфраструктуры в экономике России // Перспективы науки» 3. 2016. №5 (80). С. 19 - 21.

© К.В. Барсукова, А.Г. Кузнецов, 2017

УДК 338.46

Т.Е. Башпакова

Студентка 4 курса факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель: Т.В. Натальина

к.э.н., старший преподаватель кафедры «корпоративного управления и финансов»
НГУЭУ «НИНХ», г. Новосибирск, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ РЕКЛАМНО - ИЗДАТЕЛЬСКИХ УСЛУГ

Современный этап развития экономики сопровождается разнонаправленными процессами в виде изменений потребительских предпочтений, формирования технологического уклада на инновационной базе, нарастающего дефицита многих

ресурсов, роста потребности в финансовой поддержке предприятий, что приводит как к обострению конкуренции, так и к новым возможностям развития[1, с. 132]. В этой связи, одна из проблем, с которой сталкиваются российские рекламно - издательские предприятия – повышение уровня конкурентоспособности в условиях высокой неопределенности внешней среды.

В статье проведен анализ рынка рекламно - издательских услуг России на основе модели «Пять сил конкуренции» М.Портера. Данная модель предназначена для того, чтобы выявить и оценить факторы, определяющие уровень конкуренции в отрасли. Согласно идее М.Портера, конкуренция между организациями одной отрасли не является единственным значимым конкурентным фактором. На нее оказывают влияние четыре силы или фактора. При этом в каждой отрасли, наиболее сильно влияют 1, 2 максимум 3 фактора, поэтому цель анализа – выявить наиболее значимые и учесть их при разработке стратегии конкурентоспособности [2].

Результаты исследования российского рынка рекламно - издательских услуг при помощи модели М. Портера «Пять сил конкуренции» отображены на рисунке 1.

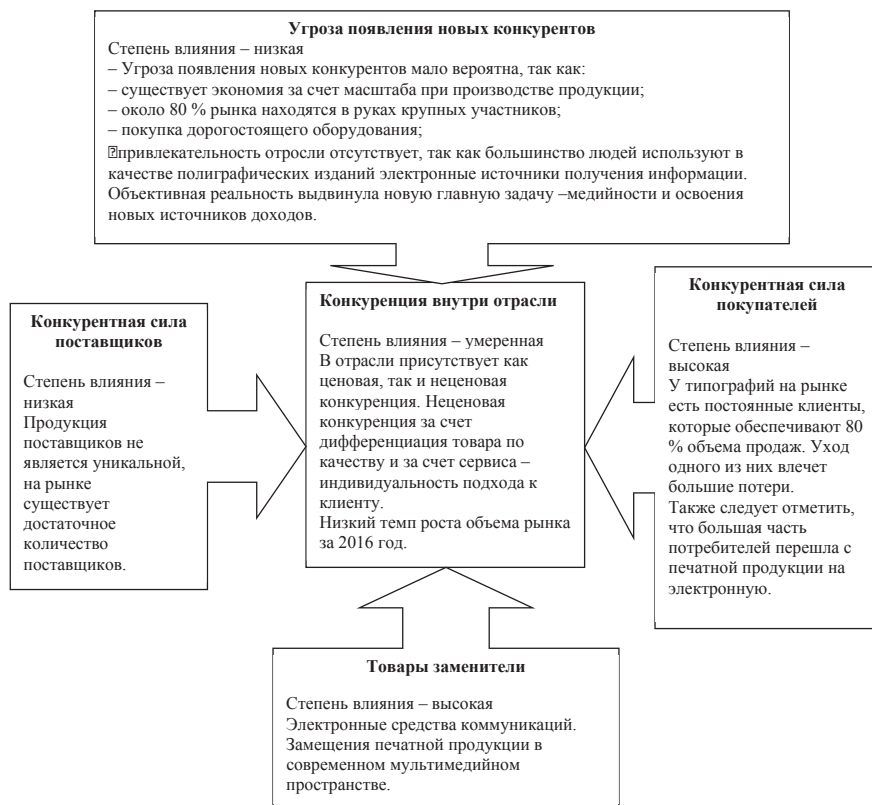


Рисунок1. Модель "Пяти сил конкуренции" М. Портера для рынка рекламно - издательских услуг

На основе данного метода можно определить, что наиболее сильное влияние на предприятие в отрасли оказывают такие силы как, конкурентная сила потребителей и товары - заменители, так как благодаря электронным средствам коммуникаций происходит замещение печатной продукции в мультимедийном пространстве. Это и является самой главной проблемой на сегодняшний день для рынка полиграфических услуг, потому что все большее число потребителей предпочитают читать книги, газеты, журналы в электронном варианте.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что в условиях высокого динамизма внешней среды вопрос выживания и развития предприятий зависит от умения вносить изменения в свою производственно - хозяйственную деятельность. Для того чтобы развиваться, выходить на новые рынки, осваивать новые технологии, предприятие должно быть, во - первых, клиентоориентированном, во - вторых, уметь выстраивать эффективную модель своих процессов [1, с. 135]. А также дифференцировать свои услуги в сторону широкоформатной печати, наружной рекламы, сувенирной продукции, этикетках и упаковке, POS - материалах, пластиковых картах и т.п.

Список использованной литературы:

1. Натальина Т. В. Интегрированный подход к формированию и реализации стратегии роста предприятий // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2016.– № 2.– С. 132–147.

2. Портер. М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость, — М.: Международные отношения, 2005.

© Т.Е. Башпакова, 2017

УДК 333

А.Б. Бекеева

Студентка 4 курса института экономики и управления
Магнитогорский государственный технический университет

Научный руководитель: **Л.М. Вотчель**

Доцент кафедры экономики и финансов

Магнитогорский государственный технический университет

Г. Магнитогорск, Российская Федерация

О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Активным фактором экономического развития страны, коммерциализации, творческой деятельности разработчиков новой техники в условиях рыночной экономики становится инновационное предпринимательство [1]. Под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющей целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах народного хозяйства. В отличие от классического, репродуктивного предпринимательства

инновационное основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия (новой продукции, технологии, рынков, материалов, форм управления) или на создании нового, инновационно - ориентированного предприятия [2].

На основе способа организации инновационного процесса в фирме можно выделить три модели инновационного предпринимательства:

1) инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри фирмы ее специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту;

2) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями;

3) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства [3]. В настоящее время инновационная деятельность в технологической сфере осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса.

По данным статистики в 2015 г. инновационной деятельностью в нашей стране занимались лишь 10 % предпринимательских структур [4]. По уровню инновационной активности в 2015 г. лидируют следующие виды экономической деятельности: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (27,4 %), химическое производство (24,9 %), производство кокса, нефтепродуктов (21,6 %). Показатель уровня инновационной активности организаций, указанных видов деятельности превысил средний показатель по России в 2–3 раза.

Основным источником финансирования инновационной деятельности в России являются собственные средства организаций. В 2015 г. за счет собственных средств организаций было профинансировано 53,5 % всех затрат на технологические инновации. Средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов в общей сумме затрат на технологические инновации в 2015 г. составили 27,8 % . Средства внебюджетных фондов, направляемых на инновационную деятельность, составили 1,3 % от всех затрат. Еще меньшую долю (0,6 %) составляли иностранные инвестиции [4].

В 2015 г. количество научно - исследовательских, проектно - конструкторских подразделений в организациях, осуществлявших технологические инновации, составляло 11 152 единицы, что в 5 раз больше, чем в 2005 г. На сегодняшний день доля малых предприятий в ВВП — около 12 % , доля работников в общей численности занятых — 18,9 % , доля малых предприятий примерно 40 % от общего количества предприятий [4].

Основными факторами, сдерживающими инновационную активность в российской экономике являются:

1. Неэффективность рыночных механизмов, высокая степень монополизации рынков, высокие барьеры для торговли, значительная роль государства в экономике и т.д.;

2. Проблемы с соблюдением прав собственности, в т.ч. на интеллектуальную собственность, коррупция и неправомерное влияние на бизнес, высокое бремя административного регулирования, неэффективная судебная система;

3. Нестабильность банковской системы, трудности с получением банковских кредитов, неустойчивость банков;

4. Административные барьеры в т.ч. давление со стороны чиновников, низкая конкурентоспособность компаний, ограниченная развитость кластеров;

5. Проблемы образования, в т.ч. быстрая деградация образования, в особенности математического и естественнонаучного, нехватка квалифицированных кадров - менеджеров, бухгалтеров, рабочей силы.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что решение имеющихся в России экономических проблем невозможно без активизации инновационной деятельности, без чего невозможно осуществить модернизацию экономики и повышение конкурентоспособности российского производства. А это, в свою очередь, потребует активизации государства и бизнеса в деле формирования эффективной социально - экономической среды для создания и продвижения инноваций.

Список использованной литературы:

1. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Теоретические основания концепции «человека экономического» // Экономика и политика. 2014. №1 (2). С.58 - 63.

2. Вотчель Л.М. Тенденции крупных предпринимательских слияний и объединений в начале XXI века // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 37. С.40 - 47.

3. Akhmedzhanova T.A., Vikulina V.V., Votchel L.M., Ivashina N.S., Kuznetsova M.V. Assessment of efficiency of innovation projects financing through the exit strategies of venture capital investors // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2015. Т. 6. № 3. С. 463 - 471.

4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/science/#

5. Меджидов А. И. Анализ основных показателей и оценка параметров развития инновационного предпринимательства в России // Вопросы инновационной экономики. — 2011. — № 3.

© А.Б. Бекеева

УДК 338.43

Климовских Н.В.,

доцент, кандидат экономических наук кафедра Экономической теории
ФГОБУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Российская Федерация

Бублик А.Ю.,

магистр 1 курса факультета Финансы и кредит
ФГОБУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день сельское хозяйство является одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. В кризисный 2015 год эта отрасль была практически единственной, продемонстрировавшей убедительный рост — 2,9 % к показателям предыдущего года. Однако за вселяющими надежду цифрами стоят не только перспективы, но и прячется ряд острых проблем.

2015 год для Российской Федерации в агропромышленной отрасли был сложный и революционный одновременно. Сложности в данном секторе экономики были принесены введенными против России санкциями странами Европейского союза, Канады, США и другими, а так же ответными контрсанкциями. Такие события неблагоприятно отразились на импорте страны продовольственных продуктов, что инициировало государство принять меры в виде программы по импортозамещению, целью которой было наращивание собственного производства. [2]

Итоги 2015 года продемонстрировали превышение целевых значений Государственной программы, индекс производства сельхозпродукции во всех категориях хозяйств составил 103 % . Валовый сбор зерна оказался на отметке 104,8 млн т, что превышает ожидаемый показатель Госпрограммы почти на 5 % .

Объем импорта продукции в 2014 году составил 39,9 млрд долларов США, в 2015 году он сократился до 26,5 млрд. За год на 30 % снизился импорт свежего и мороженого мяса, на 44 % — свежей и мороженой рыбы, на 36,5 % — сыров и творога. При этом большая часть импортной продукции приходится на страны дальнего зарубежья и СНГ.

Одной из основных тенденций развития сельского хозяйства является техническая модернизация отрасли. Но в 2017 году прогнозируется небольшое снижение ее темпов, обусловленное девальвацией рубля и ростом стоимости импортного оборудования. Другим важным направлением является субсидирование сельхозтоваропроизводителей. Высокий уровень субсидирования сельского хозяйства привлекает на агрорынок крупных инвесторов. Однако и в области субсидирования остается нерешенным ряд проблем, к примеру, нерациональное распределение субсидий (выделяется значительная часть субсидий на поддержку животноводства, при этом остается неохваченной сфера кормопроизводства и т. п.). [1]

Растет объем выданных кредитных ресурсов. В 2015 году предприятиям агропромышленного комплекса на проведение сезонных полевых работ было выдано кредитных ресурсов на сумму 263 млрд рублей. В мае 2016 года показатель выданных кредитов вырос вдвое по сравнению с аналогичным периодом в 2015 году. Однако несмотря на официальную статистику увеличения объемов кредитования, уровень в среднем по стране снижается — финансируются крупные приоритетные проекты, а мелким крестьянско - фермерским хозяйствам (КФХ) по - прежнему сложно добиться государственной поддержки.

В целом отрасль сельского хозяйства в России стабильно развивается, однако остается множество нерешенных вопросов. Производственные показатели ежегодно растут, однако на этом фоне основной проблемой в 2017 году может стать несоответствие спроса и предложения. На всех рынках в 2017 году отмечается снижение потребительского спроса, связанное с ухудшением платежеспособности населения. А это, в свою очередь, может привести к переполнению рынка и снижению цен на сельхозпродукцию.[2]

В июле 2012 года произошло два крупнейших значимых события в сфере сельского хозяйства: во - первых, Россия присоединилась к ВТО, во - вторых, была утверждена «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».

По результатам проведения Госпрограммы к 2020 году должно произойти повышение удельного веса российских продовольственных товаров в общих ресурсах

продовольственных товаров. Общее увеличение продукции сельского хозяйства всех категорий в 2020 году по отношению к 2012 году должно составить 24,8 % . Уровень рентабельности сельхозпредприятий должен повыситься на 10–15 % . Доведение соотношения уровня заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике страны — до 55 % .

Согласно Госпрограмме всего на развитие сельского хозяйства выделено 1,5 трлн рублей — сумма недостаточная — она не соответствует обязательствам РФ по развитию отрасли по нормам ВТО. Однако доклады региональных органов о предварительных итогах реализации Госпрограммы демонстрируют высокие показатели, соответствующие заявленным в Программе.[3]

За последние несколько лет сельское хозяйство получило серьезный импульс для развития со стороны государства. Новые меры аграрной политики, зафиксированной в Госпрограмме, сводятся к активному участию государства в распределении и перераспределении денежных доходов в сельском хозяйстве, повышению уровня финансирования сельского хозяйства с усилением роли регионального финансирования, сезонному и универсальному кредитованию отрасли в рамках господдержки, обязательному госстрахованию сельского хозяйства.

Государство разработало ряд мер, нацеленных на поддержку начинающих фермеров: гранты на создание хозяйств (до 1,5 млн рублей и единовременную помощь на бытовое обустройство до 300 000 рублей), субсидирование инвестиционных кредитов, субсидирование части первого взноса по лизингу сельхозтехники.

Сегодня стоит острая проблема нехватки инвестиций, особенно в долгосрочной перспективе. В текущем году проблема инвестирования является одним из основных ограничителей развития АПК. Несмотря на в целом благоприятную ситуацию, низкая доходность подавляющего количества сельхозпредприятий не позволяет надеяться на значительный приток инвестиций. Инвестирование практически в любой сегмент АПК является рискованным, однако, по мнению экспертов, 2017 год окажется удачным для вложений в производство молочной продукции, свинины, птицы, рыбы.

Государство стимулирует приток инвестиций в АПК путем принятия новых мер. Так, замещение части прямых затрат по капитальному строительству предполагает возмещение средств инвестору до 20 % . По отдельным проектам в области овощеводства инвесторы получают возмещение уже в этом году. В 2017 году на эту меру поддержки государство планирует выделить 16 млрд рублей.[3]

Государство стимулирует развитие всех форм фермерства в России, и система отвечает взаимностью — рост показателей производства в сельском хозяйстве стабилен, несмотря на непростую политическую и экономическую обстановку. Вместе с тем в АПК остается ряд нерешенных острых проблем: низкий уровень доходности, закредитованность сельхозтоваропроизводителей, достаточно высокие процентные ставки, недостаточность модернизация и обновления технической базы. Государственная программа развития сельского хозяйства, утвержденная в 2012 году, должна решить большую часть проблем, выработать эффективную продовольственную политику, повысить эффективность сельхозпроизводства и конкурентоспособности отечественной продукции.

Список использованной литературы:

1. Серков А.Ф. Современный агропромышленный комплекс России: тенденции и перспективы. Материалы конференции «Развитие АПК России: тенденции и перспективы» - М.: ФГБНУ ВНИИЭСХ, 2016

2. Ушачев И. Стратегические подходы к развитию АПК России // АПК: экономика, управление. - 2015. - №1

3. Официальный интернет-портал «Министерство Сельского Хозяйства Российской Федерации» [http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/36971.htm]

© Климовских Н.В., Бублик А.Ю., 2017

УДК 336

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

А.М. Шахбанова

К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

Д.С. Вагабова

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА В МИРЕ И В РОССИИ

Актуальность изучения данной темы имеет большое значение в современной экономике любой страны мира. Международный валютный фонд (МВФ) входит в систему Объединенных наций в качестве специализированного учреждения.

МВФ был создан в 1944 году, на конференции в Бреттон - Вудсе в США. Его цели первоначально декларировались так: содействие международному сотрудничеству в сфере финансов, расширение и рост торговли, обеспечение стабильности валют, оказание помощи в расчетах между странами - членами и предоставление им средств с целью исправления нарушения равновесия в платежных балансах. Однако на практике деятельность Фонда сводится к стяжательству для меньшинства (стран и транснациональных корпораций), которое, помимо прочих организаций, контролирует и МВФ. В 1999 году в МВФ входило уже 182 страны.

СССР также принимал активное участие в конференции и подписал Акт об учреждении организации, однако впоследствии так и не ратифицировал его и не участвовал в деятельности. Но в девяностых годах, после распада Советского Союза, Россия и другие страны - бывшие союзные республики вступили в МВФ.

IMF расшифровывается как International Monetary Fund, МВФ (расшифровка аббревиатуры) в русскоязычной версии выглядит так: Международный Валютный Фонд.

Эта межправительственная организация призвана содействовать валютному сотрудничеству на базе консультирования его членов и выделения им кредитов.

Задачей Фонда является закрепление твердого паритета валют. Для этого государства - члены установили их в золоте и долларах США, договорившись не менять их более десяти процентов без согласия Фонда и не отклоняться от этого равновесия при осуществлении операций больше, чем на один процент.[3, с.27]

Штаб - квартира специализированной организации ООН - МВФ - находится в Вашингтоне. Руководящим органом Международного Валютного Фонда является Совет управляющих. В него входят собственно управляющий и заместитель от каждой страны - участницы Фонда.

Нуждающимся странам МВФ выдает кредиты, предлагая странам заемные средства, которые они могут использовать для самых разных целей.

В первые двадцать лет своего существования Фонд давал кредиты в основном развитым странам, но потом эта деятельность была переориентирована на развивающиеся страны. Интересно, что примерно с этого же времени начала свое формирование неокOLONиальная система в мире. Чтобы государства - члены организации могли получить кредит от МВФ, они должны выполнить целый ряд политических и экономических условий. Такая тенденция сформировалась в восьмидесятых годах двадцатого века, и со временем только продолжает ужесточаться. МВФ - банк требует выполнять программы, которые, по сути, ведут не к выходу страны из кризиса, а к свертыванию инвестиций, прекращению экономического роста и ухудшению социального положения граждан в целом.

Уставный капитал формируется за счет взносов государств. В настоящее время в МВФ входит 188 стран. Исходя из размера уплачиваемых квот между странами распределяются их голоса. Данные МВФ говорят о том, что наибольшее количество голосов принадлежит США (17,8 %), Японии (6,13 %), Германии (5,99 %), Великобритании и Франции (по 4,95 %), Саудовской Аравии (3,22 %), Италии (4,18 %) и России (2,74 %). Таким образом, США, как имеющие наибольшее количество голосов, являются единственной страной, которая имеет право вето на самые важные вопросы, обсуждаемые в МВФ. А многие страны Европы (и не только они) просто голосуют так же, как Соединенные Штаты Америки.[1, с.19]. Средства Международный валютный фонд берет из взносов государств - участников. Ежегодно члены МВФ делают взносы в общую кассу, для каждой страны размер взноса индивидуален, в зависимости от ее положения в мировой экономике. Кроме того, большую роль играют и так называемые золотые авуары. Сегодня золотой запас фонда составляет примерно 90,5 миллионов тройских унций. Однако, есть и строгие ограничения. Так МВФ при согласии 85 процентов участников может осуществить продажу золота или принять золото в качестве платежа, но не имеет права покупать золото, а также заниматься иными операциями с желтым металлом.

Недооценивать роль Международного валютного фонда невозможно. Однако критика в адрес организации также оправдана. Ведь фактически страна - заемщик попадает в кредитное рабство. Поэтому мир задумался об альтернативе. Китай занял резервную позицию. Так в 2014 году был основан Азиатский банк инфраструктурных инвестиций — своеобразный китайский аналог МВФ. Кроме того, различные проблемы международного валютного фонда привели к тому, что сегодня организация проводит ряд реформ, призванных еще оперативнее реагировать на текущую ситуацию в мировой экономике.

В последние годы политика и рекомендации МВФ в отношении развивающихся стран часто подвергаются критике, суть которой состоит в том, что выполнение рекомендаций и условий в конечном итоге не направлены на повышение самостоятельности и развитие национальной экономики, а лишь привязывают её к международным финансовым потокам.[2, с.34]

Милтон Фридман, американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике, считает, что политика МВФ стала дестабилизирующим фактором на рынках развивающихся стран. Причем не в силу условий, которые он налагал на своих клиентов, а в первую очередь из - за того, что он пытается уберечь частных инвесторов от их собственных ошибок.

Россия не обращалась за кредитами МВФ больше 10 лет и, скорее всего, в ближайшие годы это не потребуется, уверены практически все эксперты. Россия обладает большими запасами конвертируемых валют, она имеет низкий госдолг и в целом финансовое положение намного лучше, чем США или европейские страны.

Таким образом, Международный Валютный Фонд выполняет огромную роль в мировой экономике, расширяя сферы влияния мегакорпораций на страны с развивающейся экономикой и кризисным финансовым положением, контролируя валютный обмен и многие другие аспекты макроэкономической политики государств. С течением времени развитие фонда ведет курс на превращение его в международный орган контроля над финансово - экономической политикой множества стран. Не исключено, что реформы приведут к волне кризисов, однако они пойдут лишь на пользу фонду, увеличив количество кредитов в несколько раз.

Список использованной литературы

1. Красавина Л.Н. «Международные валютно - кредитные и финансовые отношения» / М.: Изд. «Финансы и статистика», 2015.
2. Основы международных валютно - финансовых и кредитных отношений: Учебник / Под ред. Круглова В.В. – М., 2014.
3. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: Современные тенденции и наши интересы. М., 2015.

© Д.С.Вагабова © А.М. Шахбанова © А.М. Халимбекова

УДК 33

Г. В. Вакку

К. филолог. н., доцент;

М. Ф. Илларионова

Студентка МФЮА,

г. Москва, Российская Федерация

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ

Сегментирование – процесс разделения рынка на более мелкие группы, или сегменты. В каждом сегменте, потребителей можно объединить на основании общих предпочтений,

однотипных реакций на – идентичные раздражители и одинаковые поведенческие реакции. Необходимо отметить, что различие между потребителями разных сегментов равно схожести потребителей в рамках одного сегмента. На сегодняшний день преимущества сегментирования рынка можно классифицировать следующим образом: эффективное удовлетворение потребностей; высокая прибыль, так как, разделяя все рынки на сегменты, предприятие имеет возможность поднять средние цены и в значительной мере увеличить прибыль, поскольку потребители по - разному воспринимают цены; возможности для роста; постоянные потребители; целенаправленные коммуникации; стимулирование нововведений.

Являясь базой для разработки маркетинговой программы, сегментация ориентирована на сугубо конкретные группы потребителей. Однако не все, даже корпорации - гиганты, способны обслужить весь рынок в целом. Помимо этого, в рамках общего рынка можно вычленил ряд потребительских групп, которые предъявляют особые требования к товару и сервису, который ему сопутствует [3, с.95].

Для проведения максимально эффективной сегментации важно обеспечить соблюдение следующих фундаментально значимых условий: предприятие должно уметь осуществлять дифференциацию всей структуры маркетинга; выбранный сегмент должен быть устойчивым, емким, а также иметь перспективы роста; сегмент должен представлять отличную от других группу потребителей, характеризующуюся однотипной реакцией на различные элементы программы маркетинга; предприятие должно располагать всей информацией о сегменте; выбранный сегмент должен быть доступным для предприятия; предприятие должно уметь оценить защищенность сегмента от конкуренции.

С целью проведения сегментации потребительских рынков применяются, как правило, различного рода критерии. Для сегментации потребителей, к примеру, по географическому признаку, как правило, выделяют различного рода географические единицы: регионы, города, поселки и др.[2]. Необходимо отметить, что, при этом, принимаются во внимание плотность и численность населения, климатическая специфика, особенности административного деления, а также степень удаленности от предприятия - производителя.

Сегментирование по демографическим признакам дает возможность разделить рынок, базируясь на возрастном критерии покупателей, а также размера семьи, жизненного цикла семьи, пола, уровня дохода, рода занятий, образования, религиозных убеждений и др. Сегментация исходя из специфики психографических признаков предполагает градацию потребительских групп исходя из образа жизни, а также специфическим личностным особенностям. Поведенческие признаки базируются на применении разницы в знаниях пользователей, их реакций на предлагаемый продукт, поводов для совершения покупок, благ, которые они ищут, интенсивности потребления, а также степени их лояльности. Рынки товаров производственного назначения можно классифицировать по сегментарному принципу, применяя большую часть переменных, которые предназначены для сегментирования потребительских рынков. Кроме того, представляется возможным выделить и другого рода переменные: демографические переменные (численность потребителей, место проживания); операционные переменные (технология, статус пользователя, объем требуемых товаров); практика закупок (организация снабжения, профиль компании, структура существующих отношений, политика в области закупок, критерии закупок); ситуационные факторы (срочность, область применения, размер заказа);

субъективные особенности личности покупателя (другими словами речь идет о наличии сходства покупателя и продавца, отношение к риску, лояльность).

Сегодня огромное число компаний используют сегментирование рынка на базе сочетания двух или нескольких имеющихся в наличии переменных в рамках реализации одного сегментационного признака [1, с.219].

Следующий шаг после разделения рынка на отдельные сегменты определяет степень их привлекательности и позволяет определить, на какие сегменты предприятию следует ориентироваться. Иными словами, происходит выбор целевых сегментов.

Список использованной литературы:

1. Баксанский, О. Е. Технологии манипуляции массами: реклама, маркетинг, PR, GR (когнитивный подход): Карманная книга политтехнолога / О. Е. Баксанский. – М. : Ленанд, 2017. – 224 с.

2. Ваку Г.В., Гревцева Е.А., Печников В.В. Особенности Интернет - магазина и ее реклама в сети // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам международной научно - практической конференции. – Стерлитамак: АМИ, 2016. – С. 120 - 122.

3. Ромат, Е. Реклама в системе маркетинга / Е. Ромат. – М. : Феникс, 2014. – 684 с.

© Г. В. Ваку, М. Ф. Илларионова, 2017

УДК 332.025.12

С.Ф.Валиев,

аспирант

ИНЭФБ, БашГУ

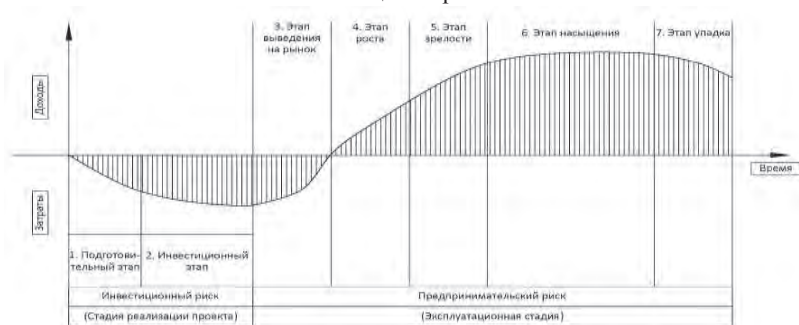
Г. Уфа, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В современной российской строительной отрасли возникли препятствия динамичного развития, которые связаны, как и с экономическим кризисом, так и отрицательными тенденциями в самой отрасли. Необходимо рассмотреть новые инвестиционные стратегии развития строительных организаций путем создания механизма, имеющего цели не только привлечения инвестиций, но и прозрачности функционирования строительной отрасли на всех уровнях.

Для разработки новой инвестиционной стратегии строительных организаций, нужно определить роль инвестиционного этапа в цикле строительного объекта (рисунок 1 «Жизненный цикл строительного объекта»), где видно, что инвестиционный этап является одним из основных в развитии «жизненного цикла строительного объекта». Следовательно, инвестиционная стратегия строительной отрасли – это сохранение и развитие данной отрасли.

Рис.1. Жизненный цикл строительного объекта



При создании инвестиционной стратегии необходимо изучить заинтересованность инвесторов: как стратегических инвесторов (профессиональных) в инвестирование средств конкретного предприятия, так и непрофессиональных инвесторов.

Совсем недавно вложение денег в недвижимость, в строительство считалось одним из самых привлекаемых вложений. Теперь приоритеты глобально изменились - это инвестиции в себя, банковские вклады, инвестиции в ПИФы, инвестиции в золото и т.д. С чем же это может быть связано?

Ответ прост: банкротство строительных организаций, долгострой, отсутствие качества при строительстве, административные барьеры и т.д. - привели к большому сомнению о целесообразности вложений.

На новом этапе создания инвестиционной стратегии строительной отрасли необходимо создавать новые государственно - частные партнерства, которые возможно дадут новые гарантии стабильной и прозрачной работы данной отрасли.

Предприятия и регионы не в полной мере владеют механизмами и системными технологиями обоснования и привлечения зарубежных инвестиций в российские проекты. Зачастую все еще функционирует практика разработки технико - экономического обоснования проекта без тщательной проработки делового плана.

В целях уменьшения административных барьеров в строительной отрасли Республики Башкортостан утверждена Стратегия инвестиционного развития Республики Башкортостан до 2020 года [4], где в разделе 5.4 «Развитие строительства в регионе» проанализированы сроки согласования и количество процедур: 23 процедуры и затрачивается на это 353 дня. В целях сокращения данных показателей составлен поэтапный план мероприятий, реализация которых позволит к 2018 году сократить количество процедур до 11 и время на их прохождение до 56 дней.

Утвержден новый свод правил (СП) приказом Министерства строительства и жилищно - коммунального хозяйства Российской Федерации от 14 декабря 2016 года N 940 / Пр «Об утверждении плана разработки и утверждения сводов правил и актуализации ранее утвержденных строительных норм и правил, сводов правил на 2017 г.» Принципиальным моментом нового СП является разработка календарного плана строительства. Раньше такого требования в правилах не содержалось, но без этого графика контролировать ход строительства было затруднительным.

Создание благоприятной деловой среды в строительной отрасли (устранение административных барьеров, прозрачность на всех этапах работы, создание государственно - частных партнерств, изменение финансового механизма с учетом международных требований, разработка календарного плана строительства в соответствии с новыми сводами правил) - это стратегия, которая даст новые результаты при инвестировании строительной отрасли.

Список использованной литературы:

1. Ведомости. Инвесторы обсудили проблемы сектора жилого строительства в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/companies/news/20088260/investory_obsudili_problemy_sektora_zhilogo_stroitelstva_v
2. Инвестиции в строительство: как привлечь их в кризис [Электронный ресурс]. <http://rcmm.ru/ekonomika-i-biznes/27574-investicii-v-stroitelstvo-kak-privlech-ih-v-krizis.html>
3. СибАк. Актуальные проблемы строительства. [Электронный ресурс]. URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/865-2012-01-27-15-05-48>
4. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 18 апреля 2014 года N 188 «Об утверждении Стратегии инвестиционного развития Республики Башкортостан до 2020 года» [Электронный ресурс] <http://docs.cntd.ru/document/463515039>
5. Что ждёт строительную отрасль России в 2016 году: мнения экспертов. [Электронный ресурс] URL: <http://www.k-see.ru/st/chto-zhdyot-stroiteljnyu-otraslj-rossii-v-2016-godu-mneniya-ekspertov/>

© С.Ф.Валиев, 2017

УДК 33:69

В. А. Вергунова

студентка 4 курса экономического факультета
научный руководитель: Н.В. Карпова
к. э. н., доцент кафедры «Экономика»
НИМИ ФГБОУ ВО «ДОНСКОЙ ГАУ»
г. Новочеркасск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РФ

Аннотация: в настоящей статье рассматриваются факторы, оказывающие негативное влияние на строительный комплекс, на фоне сложившейся экономико - политической ситуации. Представлен краткий анализ конкурентоспособности строительной отрасли на второе полугодие 2016 года. Описаны общие перспективы развития отрасли строительства на 2017 год.

Ключевые слова: строительный комплекс, экономический кризис, нефтегазовое сырье, инвестиции, ипотечное кредитование.

В современное время экономика претерпевает не самые легкие времена, о стабильности экономической ситуации говорить пока рано, но, по мнению многих экспертов, 2016 год был переломным для Российской Федерации. Причиной развития кризиса стала мировая политическая нестабильность, на фоне этого на Россию обрушился ряд проблем, таких как обвал мировых финансовых рынков, высокий уровень инфляции, зависимость экономики от нефтегазового сырья, спад отечественной промышленности, многочисленные европейские санкции, рост военных расходов. Однако уже в начале 2017 года было понятно, государство не безуспешно преодолевает кризис от 2014 года, и готово выйти на новый уровень развития.

Такое количество значимых последствий кризиса не могло не сказаться на реальном секторе российской экономики, не лучшим образом они отразились и на строительной отрасли. Строительство является одной из ключевых фондообразующих отраслей, от которой, в свою очередь, во многом зависит развитие отечественной экономики. И поскольку данная отрасль циклична - она всегда будет чувствительна к тенденциям, происходящим в экономике.

На данный период времени строительство претерпевает спад, который, прежде всего, связан с экономическим кризисом. Для понимания сложившейся ситуации необходимо выделить факторы, которые негативно сказываются на развитии этой отрасли.

В первую очередь стоит отметить мировые цены на нефть, как говорилось ранее, экономика России напрямую зависит от нефтяных котировок, а также девальвация рубля, возрастающую инфляцию, падение уровня спроса и предложение, сокращение инвестиций в строительный комплекс. К наиболее важным факторам стоит отнести и влияние внешнеполитической ситуации, и внедрение экономических санкций в отношении России. Кризису в строительстве способствует еще и то, что банки приостанавливают выдачу ипотечных кредитов. Серьезными факторами считаются сложности в оценке стоимости контрактов, устаревшую нормативно - техническую базу, высокую монополизацию, административные барьеры и коррупцию.

В общем ситуация в строительной сфере складывается следующим образом: сокращение объемов жилищного строительства на - 16,1 % ; незначительный рост объемов нежилого строительства по сравнению года на 3 % от 2015 года; снижение объемов добычи строительного сырья и производства базовых строительных материалов (- 4,3 % и - 8 % , соответственно); незначительный рост инвестиций в среднем на начало 2017 составит 2,7 % по сравнению с 2015 годом.

«Рейтинговое агентство строительного комплекса» (РАСК) опубликовало результаты за первое второе 2016 года, которые свидетельствуют о снижении Индекса конкурентоспособности строительной отрасли на 5 % , до показателя в 349 пунктов («Низкая конкурентоспособность»). Объем работ по виду деятельности «строительство» в сопоставимых ценах снизился на 5,7 % , до показателя в 2,29 трлн. рублей. Объем ввода жилья также демонстрирует отрицательную динамику: снижение составило 9,2 % , до показателя в 31,5 млн. кв. м. [1]

Отдельно стоит уделить внимание динамике доли просроченной задолженности в структуре общей задолженности российских строительных организаций перед банковскими структурами - доля просроченной задолженности увеличилась на 0,93 п.п., до показателя в 18,78 % . Резкое увеличение доли просроченной задолженности, которое имело место еще в начале 2015 года и продолжается на текущий момент, привело к волне банкротств среди строительных компаний страны. По итогам полугодия банкротами признаны 1608 компаний, что практически в 2 раза выше аналогичного показателя первого второго 2015 года.[2]

Трудно говорить о перспективах стройкомплекса на ближайшее будущее, но в силу своей специфики строительная отрасль позже других входит в рецессию, а значит и выходит из нее одной из последних. В секторе жилищного строительства решающий фактор - спрос. А он во многом зависит от состояния ипотечного кредитования. Исходя из вышеприведенных данных, следует сделать вывод о том, что в 2017 году говорить о положительных тенденциях развития строительной индустрии речь не идет.

Текущая финансово – экономическая ситуация, которая наблюдается в строительной индустрии, является закономерной с точки зрения рассмотренных выше ключевых показателей экономики. Подводя итоги, можно сказать, что с точки зрения ближайших перспектив развития можно утверждать, что строительная отрасль является одной из самых проблемных среди основных отраслей экономики. Восстановления темпов строительства напрямую зависит от восстановления общего состояния отечественной экономики, в том числе и ряда показателей, к которым относятся реальные доходы населения, нефтяные котировки и стабилизация кредитно - денежной системы. Стабилизация экономики будет происходить постепенно, соответственно, и в строительной отрасли резких скачков не предвидится.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Рейтинговое агентство строительного комплекса РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rask.ru/> - Загл. с экрана – 02.02.2017 г.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Российский статистический ежегодник 2016 г.: стат. сб. М., 2016. 731 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> - Загл. с экрана – 02.02.2017 г.
3. Журнал "Вопросы экономики" [Электронный ресурс] Выпуск 12. - 2016 г. М. Гусев — Перспективы развития строительной отрасли условиях обострения финансовых проблем в мире - Режим доступа: <http://www.voprecs.ru/> - Загл. с экрана – 03.02.2017 г.

© Вергунова В. А., Карпова Н.В.

УДК 331.108.2 (075.4)

С.П.Кухта

обучающаяся 4 - го курса бакалавриата
кафедры управления персоналом и экономики труда

В.В.Верна

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского
г. Симферополь, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие отечественных предприятий, повышения их конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках определяются наличием конкурентоспособного персонала, профессионально - квалификационные характеристики которого отвечают требованиям

рынка труда. В современных условиях уделяется значительное внимание формированию и практическому использованию компетенций сотрудников организаций. Начиная с 70 - х годов прошлого столетия ведется исследование теоретических и практических аспектов данной проблемы.

Значительный вклад в формирование теоретико - прикладных аспектов данной проблемы внесли американские ученые Г. МакКлеланд, Г. Бояцис, которые работали над разработкой моделей компетенции и раскрытием понятия компетенции персонала [3].

Компетенции, согласно определению, данного Л. М. Спенсером и С.М. Спенсером, составляют интегрированные модели поведения работников в процессе труда, которые содержат в себе знания, умения, навыки, мотивы, ценности, существенно важные для достижения стратегических целей предприятия [2].

Компетентностный подход в управлении персоналом – это технологический инструмент для ответа на вопрос, как в постоянно меняющихся ситуациях при дефиците трудовых ресурсов, все большей и большей зависимости организации от квалификации сотрудников, не просто поддерживать имеющийся уровень эффективности компании, но и двигаться вперед, развиваться, добиваться успехов в конкуренции, быть лучшими в отрасли и на рынке.

Компетентностный подход становится основой, которая позволяет разработать систему оценки, определяет требования бизнеса и управления персоналом. Суть компетентностного подхода заключается в разработке и применении на практике моделей компетенции сотрудников, их подбору, оценке и обучении в соответствии с этими моделями.

Модель компетенции – это полный набор компетенций и индикаторов поведения, необходимых для успешного выполнения сотрудником его функций, проявляемых в соответствующих ситуациях и период времени, для конкретной организации в соответствии с ее целями и организационной культурой [1].

Если компетентностная модель разработана правильно и внимание фокусируется на том, чтобы после введения модели в действие поддержать актуальность модели, то модель принесет большую пользу. Управление персоналом на основе хорошо отработанных компетенций поможет упорядочить поведение всех сотрудников компании. Для создания правильной модели компетенции нельзя полагаться только лишь на креативность разработчиков. Разработка модели – это точная и квалифицированная работа. Для выполнения этой задачи нужны специальные навыки и совершенная техника анализа необходимой информации.

Компетентностный подход как инструмент управления персоналом дает четкое определение профессиональных и поведенческих требований, предъявляемых к работникам в зависимости от его руководящего уровня, профессии, должности и выполняемых задач.

Наличие модели компетенций как единой системы координат оценивания дает возможность согласовывать критерии подбора и оценки персонала со стратегией предприятий, нанимать и продвигать тех сотрудников, чьи компетенции максимально отвечают его потребностям, задавать приоритетные направления профессионального развития и разрабатывать эффективные меры для удержания ценного персонала.

Оценка сотрудников по модели компетенций помогает согласовать все элементы системы управления персоналом, предоставляет информацию для разработки комплексной системы обучения и развития персонала организации, системы мотивации и стимулирования труда, позволяющую объективно формировать систему общего вознаграждения.

Существование примеров успешного применения компетентного подхода в управлении персоналом предприятия является очень важным для повышению конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятий в Российской Федерации.

Список использованных источников:

1. Кибанов А.Я. Концепция компетентного подхода в управлении персоналом: монография / А.Я.Кибанов, Е.А.Митрофанова, В.Г.Коновалова, О.Л.Чуланова. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 156 с.
2. Спенсер Л. Компетенции на работе / Л.Спенсер, С.Спенсер [пер. с англ. А.Яковенко]. – М.: Издательство ГИППО, 2010. – 384 с.
3. Чуланова О.Л. Компетентный подход в работе с персоналом: теория, методология, практика: монография / О.Л.Чуланова. – М.: ИНФРА - М, 2016. – 292 с.
© С.П.Кухта, В.В.Верна, 2017

УДК 338

Л.М. Вотчель, К.ф.н., доцент;
А.С. Ниятбаева, студент;
В.Д. Сирина, студент
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Малый бизнес – бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий [1, с. 117; 2, с. 60].

Развитие малого бизнеса является решением таких проблем как сокращение уровня безработицы в стране, пополнение бюджета, повышение уровня жизни населения и т.д. [3, с. 465]. Однако, ввиду сложившейся политической ситуацией в стране и в мире в целом, бизнесмены не спешат кредитоваться в банках. Также такое положение дел возможно связано с тем, что данная сфера экономики еще не готова к нововведениям.

Малый бизнес в большей степени зависит от кредитных организаций, что должно сделать его более привлекательным для кредиторов. Тем не менее, лишь незначительный процент малых предприятий кредитуются в коммерческих банках. Более 90 % предпринимателей, организовавших малый бизнес, не могут организовать свою работу без кредита. Однако лишь небольшая доля из них получают заемные средства.

В 2014 году на экономику в России повлиял кризис, на который сильно отреагировал как крупный бизнес, так и малый. В этот момент резко отреагировал сектор кредитования, в части ключевой ставки, которая на момент декабря 2014 года достигла 17 % . Такое резкое увеличение отразилось на объемах выданных кредитов малому и среднему предпринимательству. Ниже представлена динамика объемов выданных кредитов малому и среднему предпринимательству за период 2013 - 2016гг. на рисунке 1.

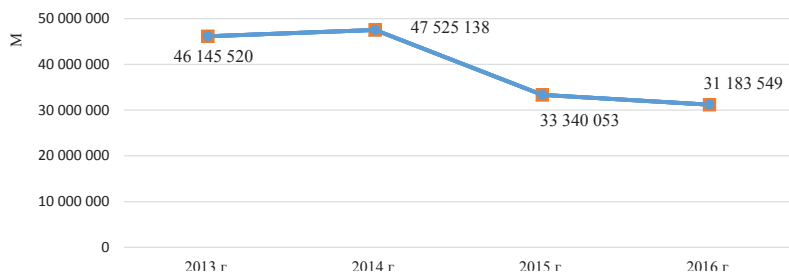


Рис. 1 – Динамика общего объема предоставленных кредитов малому и среднему предпринимательству за 2013 - 2015 гг.

На данный момент Совет директоров Банка России зафиксировал ключевую ставку на уровне 10,00 % годовых. Но из-за нестабильной ситуации на рынке кредитования предприниматели всё еще опасаются кредитоваться. Так, на 2014 год пришёлся пик объема выданных кредитов в млн. руб. и составил 47 525 138 млн. руб. В 2016 году всё еще продолжается спад объемов кредитования и за этот год предоставлено кредитов малому и среднему бизнесу на сумму 31 183 549 млн. руб., что меньше чем в 2015 на 6,5 % [4].

Но проблемы существуют не только у тех, кто хочет получить кредит, но и у тех, кто кредитует. Одной из таких проблем является нежелание кредитовать малый бизнес из-за небольших кредитов. Такая позиция банкиров обусловлена тем, что такие кредиты имеют высокую себестоимость и низкую рентабельность. Связано это с тем, что большинство банков используют устаревшую методику оценки определения кредитоспособности заемщика. Для решения данной проблемы необходимо использовать экспресс-анализ, скоринг, что является дорогостоящей функцией для небольших банков.

Также существует мнение о том, что кредитование малого бизнеса связано с высокими рисками [3]. Такое мнение имеет место быть, но малый бизнес можно разделить на две категории, а именно новый бизнес и уже действующий. Бизнес, который только начал своё становление действительно очень рискован. Такое предпринимательство начинается с ограниченных финансовых возможностей. Ниже на рис.2 приведена просроченная задолженность по кредитам, выданным малому и среднему бизнесу за 2013 - 2016 гг.

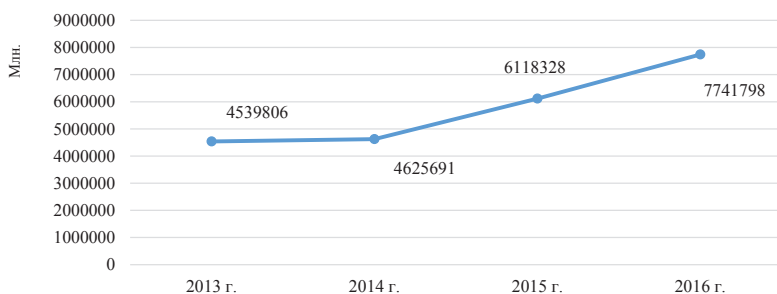


Рис. 2 – Просроченная задолженность, по кредитам, предоставленным малому и среднему предпринимательству за 2013 - 2016 гг.

Исходя из представленного рисунка видно, что наибольший объем невозврата приходится на 2016 год и составляет 7741798 млн. руб., что на 67 % больше, чем в 2014

году. Данный показатель заставляет банки обезопасить себя и сократить объемы кредитования малого и среднего бизнеса. Происходит ужесточение требований для получения кредитов к заемщикам. В связи с этим многие банки переориентировались на крупный бизнес, у которых в условиях кризиса появилась потребность в финансовых ресурсах.

Если в 2015 году банки из топ - 30 активно сократили объем выдачи кредитов МСБ, то в 2016 году тенденция изменилась. За первое полугодие 2016 года объем кредитов, выданных крупными банками субъектам МСБ, вырос на 24 % по сравнению с результатами первого полугодия 2015 - го, в то время как банки за пределами топ - 30 продемонстрировали сокращение на 19 % . Из - за более активного роста проблемной задолженности в портфеле МСБ у средних и небольших банков размер их портфеля не показал такого же резкого сокращения и потерял только 6 % за прошедшие 12 месяцев. Действующий портфель кредитов МСБ у банков из топ - 30 вырос на 2 % за период 01.07.2015 - 01.07.2016 и составил 2,6 трлн. рублей. Лидеры по размеру портфеля кредитов МСБ изменились: второе место в рейтинге занял Россельхозбанк, ранее не принимавший участие в исследовании, за счет чего ВТБ 24 потерял одну позицию и занял третью строчку; лидером рейтинга остался Сбербанк России [4].

В заключении следует отметить, что кризис, который начался в 2014 году, закончится, следовательно, экономика придет в норму и покажет свой рост. Это в свою очередь отразится и на кредитовании малого бизнеса. Решение проблем в данной сфере не только будет способствовать развитию самого малого бизнеса, но и решит ряд социальных проблем в стране, а также отразится на финансовом состоянии страны.

Список использованной литературы:

1. Вотчель Л.М. Философский анализ онтологических оснований предпринимательской деятельности: дис..канд.филол.наук. – Магнитогорск, 2000. 156 с.
2. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Теоретические основания концепции» человека экономического» // Экономика и политика. 2014. №1 (2). С.58 - 63.
3. Akhmedzhanova T.A., Vikulina V.V., Votchel L.M., Ivashina N.S., Kuznetsova M.V. Assessment of efficiency of innovation projects financing through the exit strategies of venture capital investors // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2015. Т. 6. № 3. С. 463 - 471.
4. [Электронный ресурс]: <http://raexpert.ru/releases/2016/Sep13a>
© Л.М. Вотчель, А.С. Ниятбаева, В.Д. Сирина, 2017

УДК 336

Герасимова С.В., Аспирант 2го года обучения
Государственный университет морского
и речного флота имени адмирала С.О. Макарова
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Развитие любой сферы бизнеса, формирование новых компетенций, сохранение и достижение конкурентных преимуществ невозможно без притока инвестиций. Именно они

являются главным источником экономического роста компании. Особенно актуально эта проблема проявляется в условиях глобальной экономической рецессии, когда кризис вносит существенные корректировки в принимаемые инвестиционные решения и усложняется применение традиционных методов оценки их эффективности. В этой связи возрастает интерес к вопросам совершенствования методик оценки инвестиционной привлекательности, адекватных современным реалиям и учитывающих специфику функционирования конкретного бизнеса.

В настоящее время не существует единого подхода к определению инвестиционной привлекательности, но прослеживается устойчивая тенденция раскрытия данной категории через некую систему количественных и качественных характеристик, позволяющих инвестору принимать решение о целесообразности инвестиций.

Так, Валинурова Л.С., Казакова О.Б. определяют инвестиционную привлекательность как «совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции» [1]. Н.Ю. Трясичина предлагает рассматривать данную категорию как «комплекс показателей его деятельности, с помощью которого определяется наиболее предпочтительное инвестиционное поведение» [8].

В рамках аналогичного подхода, но суживая набор характеристик до показателей, отражающих финансовое состояние предприятия, определяют инвестиционную привлекательность Г. Бирман, С.Шмидт., Э.И. Крылов и В.М. Власова [2], последние связывают инвестиционную привлекательность со «структурой собственного и заемного капитала, его размещением между различными видами имущества и эффективностью его использования».

Практики трактуют инвестиционную привлекательность как «финансово - экономический показатель, и как модель оценок внешней среды и внутреннего позиционирования объекта во внешней среде».

Анализ исследований по данной проблематике также показал, что в ряде определений инвестиционной привлекательности наибольший акцент делается на такие характеристики компании как способность к росту и уровень инвестиционного риска. К примеру, Лаврухина Н.В. высказывает мнение, что инвестиционная привлекательность предприятия – это его «возможность вызвать коммерческий интерес у реального инвестора с целью роста рыночной стоимости предприятия» [4].

В источниках [5,6] инвестиционная привлекательность определена как «перспективы доходности и роста компании» и как «интегральная характеристика бизнеса с позиций роста его стоимости, доходности и риска». Следует отметить, что риск, как одно из свойств, раскрывающих содержательный потенциал категории инвестиционной привлекательности, представлен в определениях Н.А.Зайцевой., Д.А. Ендовицкого., В.А. Бабушкина, Н.А. Батурина и большинства зарубежных исследователей.

Таким образом, систематизируя различные точки зрения на дефиницию категории «инвестиционная привлекательность предприятия», можно отметить их принципиальную схожесть в ее отождествлении с системой различных характеристик объекта инвестирования.

На наш взгляд, подобные определения не позволяют в полной мере раскрыть содержание данного понятия, так как в них преимущественно отражены различные подходы к оценке инвестиционной привлекательности, а не сущность самой категории.

Далее, определение инвестиционной привлекательности как набора неких характеристик не является корректным, в связи с тем, что привлекательность, есть свойство, т.е. нечто более общее, чем характеристика, которая формируется из свойств объекта, являясь его предметным сопровождением и проявлением.

На основе анализа и критического обобщения теоретических подходов к трактовке понятия инвестиционной привлекательности представляется возможным определить данную категорию как *«свойство компании, отражающее ее способности удовлетворять требованиям действующих и потенциальных инвесторов с позиции риска, доходности и их субъективных предпочтений»*.

Широкий спектр взглядов на сущность категории инвестиционная привлекательность и наличие различных типов инвесторов предопределяют многовариантность подходов к ее оценке, которые в настоящий момент с определенной долей условности подразделяются на рыночный, бухгалтерский и комплексный подход.

В табл. 1. представлена укрупненная классификация инвесторов.

Таблице 1.

Классификация инвесторов

Тип инвестора	Инвестиционные цели	Отношение к риску	Горизонт инвестирования
Стратегические инвесторы	Право на участие в управлении компанией. Рост стоимости бизнеса;	Принятие всего спектра инвестиционных рисков	Преимущественно долгосрочный
Кредиторы	Получение процентного дохода	Принятие на себя только части инвестиционных рисков	Краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный

Инструментарий оценки инвестиционной привлекательности может существенно отличаться в зависимости от инвестиционных целей инвесторов и их отношения к риску, а также ограничивается сферой применения.

К примеру, методы рыночного подхода, основанные на показателях капитализации, применяются стратегическими портфельными инвесторами и рейтинговыми агентствами, а их использование невозможно при оценке компаний, которые не котируют свои акции на бирже.

Для банков, традиционно, главным методом оценки инвестиционной привлекательности является финансовый анализ, а ключевыми показателями - платежеспособность и финансовая устойчивость. И хотя методики оценки финансового состояния компании в каждой кредитной организации различны, в основном для оценки потенциального заемщика используются три группы показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент наличия собственных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Однако, как показывает современная практика, в условиях кризиса, банки рассматривают также и скрытые потери компаний, не отраженные в финансовой отчетности, такие как неликвидные запасы, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, завышенная стоимость основных средств. Тщательный анализ проводится как на этапе заключения сделки и предоставления средств, так и на постоянной основе, как минимум в форме ежеквартального мониторинга.

С этой целью в кредитную документацию необходимо включать «активные» ковенанты, обязывающие компанию предоставлять помимо бухгалтерской отчетности – управленческую отчетность, а также такую документацию как оборотно - сальдовые ведомости и анализы счетов, списки аффилированных лиц, и прочую внутреннюю информацию компании.

В целом, все существующие методы, используемые для оценки инвестиционной привлекательности бизнеса стратегическими инвесторами и кредитными организациями, имеют как достоинства, так и недостатки. Но инвестиционная привлекательность с точки зрения конкретного инвестора определяется индивидуальным набором характеристик компании, имеющих для него приоритетное значение. Однако ключевыми факторами в выборе того или иного объекта инвестирования остаются инвестиционный потенциал компании и инвестиционные риски.

Список литературы

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью: Учебник – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.
2. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 191с.
3. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.
4. Лаврухина Н.В., Перерва О.Л. Стоимостная концепция и оценочные технологии управления инновационными предприятиями : учебное пособие. М., 2013. 243 с.
5. Малиновская О.В., Скобелева И.П., Легостаева Н.В. Инвестиции учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / О. В. Малиновская, И. П. Скобелева, Н. В. Легостаева ; Федеральное гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт - Петербургский гос. ун - т водных коммуникаций". Санкт - Петербург, 2009.
6. Скобелева И.П., Легостаева Н.В. Значение риск - менеджмента в формировании инвестиционной привлекательности транспортно - экспедиторского бизнеса теоретические и практические вопросы науки XXI века Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 89 - 92.
7. Скобелева И.П., Малиновская О.В., Бунакова Е.В., Котов С.А., Легостаева Н.В., Макарова В.А. Потенциал транспортных корпораций России на мировом фондовом рынке Коллективная монография / под ред. Скобелевой И.П.. Санкт - Петербург, 2014.
8. Трясицина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Экономический анализ. - 2006. - №18 - 5 с.

© С. В. Герасимова, 2017

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Внешнеэкономическая деятельность играет особую роль в экономике, поскольку создает основы для формирования выгодной торговли и благоприятного инвестиционного климата в стране[2]. Современные процессы глобализации и интернационализации хозяйствования качественно изменили условия внешнеэкономической деятельности, перенеся акцент на уровень региональных образований[3]. Значение регионов как субъектов международной деятельности в последнее время существенно повышается.

Доминирующей формой внешнеэкономической деятельности для российских регионов является внешняя торговля. В связи с этим, изучая проблемы развития внешнеэкономической деятельности Челябинской области, было рассмотрено состояние внешней торговли региона по данным таможенной статистики [4].

Анализ внешнеторгового оборота Челябинской области за период 2010 - 2015 гг. (рисунок 1) показал падение внешней торговли в 2015 году на 20,7 % . Показатели этого года стали самыми низкими за последние шесть лет. Экспорт региона сократился на 16,5 %, а импорт - на 28,8 % .

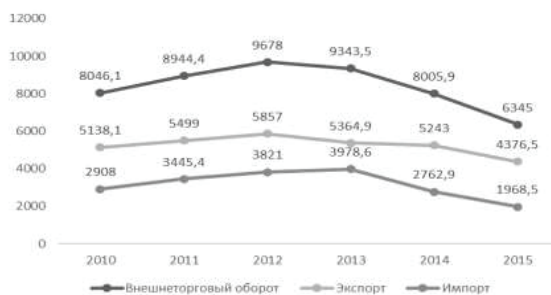


Рисунок 1 – Динамика внешней торговли Челябинской области 2010 - 2015 гг.
 (млн. долл.)

Основной причиной спада стало стремительное снижение цен на нефть, которое повлекло за собой сильнейшую девальвацию рубля. Высокие цены в валюте стали причиной падения импорта, резко упал спрос на зарубежные товары, а также услуги, которые оказываются иностранными компаниями.

Структура внешней торговли по группам стран - партнеров Челябинской области (рисунок 2) по итогам года осталась практически без изменений – около 57 % занимают страны СНГ и порядка 43 % приходится на страны дальнего зарубежья [4].

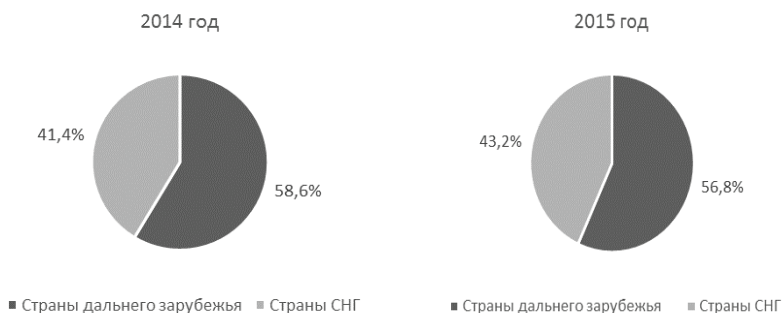


Рисунок 2 – Структура внешней торговли Челябинской области в 2014 - 2015 гг. (в процентах)

Несмотря на то, что в 2015 году была налажена торговля со странами СНГ, торговля региона с этими государствами значительно сократилась – на 19,8 % по экспорту и на 13,1 % по импорту. Из - за сильной экономической зависимости от России экономики стран Содружества также ощутили на себе негативный эффект. Кроме того, в 2015 году наметилось снижение не только цен на нефть, но и многих других ресурсов, в том числе черных и цветных металлов. Всё это привело к сокращению производства в большинстве государств и падению показателей.

Торговые отношения Челябинской области со странами дальнего зарубежья в 2015 развивались более сложно. Главными событиями стали введение санкций, действующее продовольственное эмбарго, а также сокращение спроса со стороны Китая на сырьевые товары, в результате чего обещанного «разворота на восток» так и не произошло. За 2015 год экспорт в страны дальнего зарубежья упал на 16,5 %, а импорт на 28,8 %.

В структуре торговли отдельными товарами также есть важные изменения. В частности, из - за падения курса национальной валюты многие отечественные производители переориентировались на внешние рынки, стремясь получить экспортную выручку в валюте. Также отечественная продукция в течение года пользовалась достаточно высоким спросом на зарубежных рынках, поскольку поставлялась по более низким ценам по сравнению с общемировыми [5].

На рисунке 3 изображена товарная структура внешнеторгового оборота Челябинской области, ведущую роль в которой по - прежнему занимают металлы и изделия из них. Их доля составляет 69,2 % . При этом наблюдалось снижение оборота продукции топливно - энергетического комплекса на 33,4 % , продукции химической продукции и каучука на 25,6 % , древесины и целлюлозно - бумажных изделий на 39,5 % , машин, оборудования и транспортных средств на 35,2 % . Также наблюдается снижение оборота металлов и изделий из них на 20,3 % .

Такая структура объясняется структурой экономики Челябинской области, где наибольший удельный вес приходится на промышленность (в частности, на черную и цветную металлургию).



Рисунок 3 – Товарная структура внешней торговли Челябинской области за 2015 год (млн. долл.)

Однако есть продукция, оборот которой в 2015 году увеличился на 10,3 % - продовольственная продукция и сельско - хозяйственное сырье. Кроме того, низкий курс рубля к доллару, сделал более привлекательной российскую продукцию для зарубежных покупателей. По этой причине Челябинской области удалось увеличить экспорт такой продукции на 34,3 % .

В целом, 2015 год завершился негативно для внешней торговли Челябинской области. Политические отношения между Россией и западными государствами неблагоприятные, а для стабилизации цен на нефтяном рынке пока нет достаточных стимулов. Поэтому на фоне сложившейся ситуации России предпочтительнее сотрудничать с Азией, главным образом - с Китаем. Именно Китай сегодня превратился в главный внешнеполитический приоритет. Обе страны успешно сотрудничают во многих международных организациях. Всё это характеризует их как стабильных стратегических партнёров. Другим направлением развития внешней торговли может служить экспорт продукции Челябинской области с высокой добавленной стоимостью и развитие импортозамещения, в частности, продовольственной продукции и сельскохозяйственного сырья [1]. В результате, рост экспорта и снижение импорта в данном регионе, повысит уровень внешней торговли, а вслед за этим повысится и уровень валового регионального продукта.

Список используемой литературы:

1. Абилова М.Г., Васильева А.Г., Вотчель, ..., Скворцова Н.В. Теоретические и практические исследования экономического развития современных организаций: коллективная монография – С. - Пб.:«Инфо - Да», 2016.
2. Вотчель Л.М. Деятельность межотраслевых предпринимательских конгломератов в международной экономике // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №9 (57). С.27.
3. Вотчель Л.М. Россия – новый член ВТО // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия Экономика и управление. 2012.
4. Росстат (электронный ресурс) - <http://www.gks.ru/>
5. Akhmedzhanova T.A., Vikulina V.V., Votchel L.M., Ivashina N.S., Kuznetsova M.V. Assessment of efficiency of innovation projects financing through the exit strategies of venture capital investors // Journal of Advanced Research in Law and Economics, 2015.

© К.О. Головлева, 2017

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждая составляющая оборотных активов, имеет довольно большое значение в формировании капитала предприятия, поэтому требует отдельного экономического исследования. Так, средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников доходов производственных предприятий. Несвоевременная оплата покупателями своих обязательств, приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое положение. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики предоставления кредитов и инкассации задолженности.

Немаловажным вопросом, в процессе создания аналитического обеспечения является управление запасами, так как от их стоимости, уровня и динамики зависит уровень развития предприятия. Суть проблемы, на первый взгляд, достаточно проста: необходимо определить чего и сколько необходимо закупить, доставить и разместить на хранение, при этом, чтобы не было ничего лишнего. Однако, сталкиваясь с этим вопросом на практике, для этого необходимо поднять огромное количество информации, проанализировать ее, построить процессы и схемы работы по каждой позиции ассортимента и учитывать множество факторов.

Не менее важным, на сегодняшний день, является составляющая аналитического обеспечения, основанная на анализе текущих финансовых инвестиций компании. Современное развитие рыночных отношений, проблемы, с которыми на этом пути неизбежно сталкивается государство: нестабильность внешней и внутренней среды, борьба за потребителя и качество продукции, рост конкуренции, высокий динамизм производства, все это требует глубокого обоснования управленческих решений, используя современные аналитические методы и неизбежно проведение аналитических мероприятий системно, соблюдая четко определенную методику [1, с. 133].

Поэтому анализ оборотных активов предприятия должен рассматриваться, с новой точки зрения, а именно, как составляющая учетно - аналитического обеспечения управления оборотными активами, требующая проведения анализа и синтеза учетных данных. Следует определить теоретическую основу понятия аналитическое обеспечение. Современные ученые довольно часто отождествляют это понятие с анализом. Однако, по нашему мнению, аналитическое обеспечение

является более широким понятием, чем анализ. То есть, экономический анализ является инструментом создания системы аналитического обеспечения.

Изобразим на рисунке 1 место аналитического обеспечения в информационной системе предприятия и определим элементы, из которых, по нашему мнению, оно состоит.

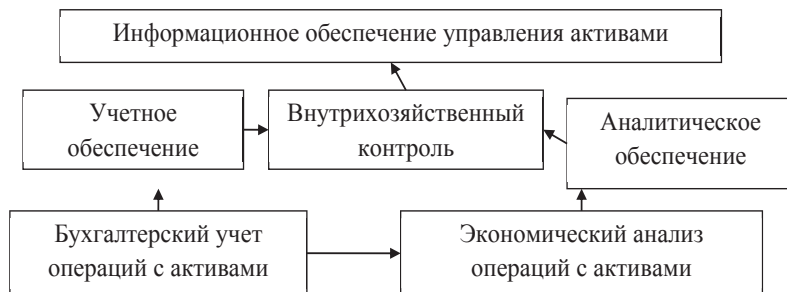


Рисунок 1 - Место аналитического обеспечения в общей системе управления оборотными активами предприятия

Согласно рис. 1. видно, что аналитическое обеспечение является отдельной системой, основанной на информации полученной путем проведения экономического анализа данных для определения результатов управления и построения прогнозных значений хозяйственной деятельности [2, с. 52].

Таким образом, взаимосвязь аналитического и информационного обеспечения является безоговорочной, поэтому одной из основных проблем формирования аналитического обеспечения является недостаточная достоверность и оперативность поступления информации.

Наша цель – сформировать методику анализа, которая бы обеспечила проведение оперативного, системного и достоверного сбора аналитической информации для целей эффективного управления. Поэтому следует стремиться к проведению экономического анализа, в качестве единого целого – системы [3, с. 218]. Системность экономического анализа, определение его логической цепи, выявление множественных внутренних связей является основой системного подхода, что является одним из направлений научного познания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 240 с.
2. Лысенко, Д.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 372 с.
3. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий). – М.: ИНФРА - М, 2013. – 462 с.

© Горбатенко С.В., 2017

К.А. Андриянова

Студент 4 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

Н.И. Горелова

Студент 4 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

Ю.С. Горенкова

Студент 4 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель: В.Н. Дудко

к.э.н., профессор
Поволжский Государственный Университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Современное общество сильно отличается от социума предыдущих эпох. Теперь новейшие технологии и производительность труда находятся в прямой зависимости. Причем, именно второе напрямую зависит от первого.

Актуальность рассматриваемой темы объясняется тем, что сегодня конкурентное преимущество предприятию обеспечивает максимальная автоматизация и использование всевозможных компьютеризированных, цифровых устройств, гаджетов и соответствующего ПО. Такая слаженность, оперативность и мобильность работы значительно упрощают выполнение индивидуальных и коллективных задач, что ведет к повышению производительности труда.

Широкое распространение современных технологий позволяет говорить об инновационном подходе к организации труда работников торговли. Инновации в розничной торговле - это деятельность субъекта хозяйствования торговой отрасли или ее отдельные технологические процессы и элементы, ранее не применявшиеся данным организационным или территориальным образованием и направленные на повышение эффективности торговой деятельности в целом или соответствующей части торгово - технологического процесса. Внедренное в коммерческую деятельность новшество, выступающее фактором интенсивного роста с целью получения экономического, социального и другого вида эффекта [6, с.70].

Внедрение инноваций позволяет развивать услуги розничных торговых сетей посредством повышения эффективности использования ресурсов организации: обновления основных фондов, улучшения организации торговой деятельности (новой структуры хозяйственных связей, управления, маркетинга), совершенствования использования оборотных фондов и оптимизации издержек обращения, постоянного роста квалификации

персонала и т.д. Результатом указанных инноваций является совершенствование технологии торговли, которая представляет собой совокупность работ, обеспечивающих реализацию торгового процесса наиболее рациональными способами в соответствии с конкретными хозяйственными условиями [1, с. 49].

Распространение современных технологий неизбежно влечет изменение форм торговых процессов. Всё меньший объём реализации товаров приходится на традиционную форму торговли – прямые продажи через прилавок. При этом не применялись какие - либо инновационные или передовые технические решения. На сегодняшний же день больший объём товаров реализуется посредством формы самообслуживания, что ведет к необходимости применения современных технических устройств. Прогрессивные формы торговли позволяют в значительной мере повысить скорость торгового обслуживания, что влечет к росту производительности труда.

Влияние современных технологий затрагивает не только торгово - оперативный персонал. С ростом числа торговых все большую значимость для эффективного управления предприятием приобретает внедрение современных инновационных технологий и систем в логистической цепи. Современные информационные системы дают возможность оптимизации управления складскими запасами и ассортиментом товаров, предлагают механизмы гибкого ценообразования, системы повышения лояльности клиентов. В конечном итоге вложения в инновации оборачиваются для владельцев торговых предприятий полным контролем над процессами торговли и повышением производительности труда персонала, ответственного за данные торгово - технологические операции [5, с.112].

Спектр применяемых технологий и оборудования в торговле обширен: начиная с обычных ручных сканеров, заканчивая автоматическими упаковщиками и электронными ценниками. Внедрение электронных ценников на предприятии - это уход от бумажных технологий, минимизация ошибок и экономия времени при актуализации цен. Малогабаритное беспроводное устройство с экраном не только демонстрирует покупателю актуальную цену на товар, но и напрямую связывается посредством Wi - Fi связи с весами, являясь неким их продолжением, «удаленной» кнопкой. Особенностью этих устройств является их прямое взаимодействие с электронными весами без дополнительного программного обеспечения. Для того чтобы идентифицировать товар на электронных весах, достаточно прикоснуться к верхней части ценника. Весы автоматически установят наименование и нужную стоимость товара, распечатают этикетку, с которой покупатель отправится на кассу. Применение данных устройств позволяет оптимизировать труд персонала. Сотрудник уже не работает с бумагой и принтером, ему не требуется раз за разом распечатывать бумажные ценники при изменении цены на товар. Достаточно поставить устройство к определенному виду продукции - и при изменении цены товара на весах она автоматически изменится на электронном экране ценника. Так, с одной стороны, вся предоставляемая клиенту информация является актуальной, с другой - минимизируются ошибки персонала, ускоряются процессы выбора нужного товара на весах и своевременного обновления цен. Информирование покупателя об изменении цены на товар уже не зависит от скорости работы персонала. Электронные ценники просты в использовании и легко поддаются влажной обработке и дезинфекции. Они имеют высокий класс защиты от влаги и пыли, их можно легко мыть под струей проточной воды. Это, как показывает практика, не только удобно, но и экономично.

Говоря о повышении производительности труда нельзя не коснуться такого момента, как рационализация использования трудовых ресурсов. Так, например, использование современных электронных весов самообслуживания позволяет оптимизировать

организацию работы персонала в торговом зале. За счет применения данного оборудования предприятие получает возможность сокращения финансовых затрат на обслуживание торгового зала. Электронные весы, перекладывающая часть функций с продавцов на покупателей, частично помогают решить проблемы нехватки персонала [4, с. 139].

Таким образом, обобщая вышеизложенное, применение современных технологий на предприятиях торговли позволяет повысить производительность труда, сделать использование трудовых ресурсов наиболее рациональным, а следовательно, обеспечить предприятию конкурентные преимущества.

Список использованной литературы:

1. Асалиев, А.М. Экономика труда: Учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Л.И. Сланченко. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 171 с.
2. Бухалков, М.И. Организация и нормирование труда: Учебник для вузов / М.И. Бухалков. - 4 - е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 380 с.
3. Войтов, А. Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки / А. Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2013. - 232 с.
4. Голованов, А.И. От производительности к эффективности труда [Текст] / А.И. Голованов // Вестник Томского государственного университета. - 2013. - №376. – С. 137 - 141.
5. Кузьбожев, Э.Н. Прогресс и производительность труда / Э.Н. Кузьбожев, И.Ф. Рябцева. - М.: ИНФРА - М, 2010.
6. Орехов, В.И. Антикризисная модель роста экономики России на основе обеспечения повышения производит. труда: Моногр. / В.И. Орехов, Т.Р. Орехова и др. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 111 с.
7. Рябцева, И.Ф. Производительность труда и техническая политика предприятия: Монография / И.Ф. Рябцева, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ Инфра - М, 2013.

© К.А. Андриянова, Н.И. Горелова, Ю.С. Горенкова, 2017

УДК 336.71

Е. В. Горская

КубГАУ им. И. Т. Трубилина

Г. Краснодар, Российская Федерация

Н. В. Климовских

Доцент, к.э.н. кафедры экономической теории

КубГАУ им. И. Т. Трубилина

Г. Краснодар, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЕ БАНКИ

В данной работе будут рассмотрены основные современные инструменты и механизмы инвестирования. В современной научной литературе основными инструментами привлечения средств на международном рынке капиталов в настоящее время выделяют: инструменты межбанковского кредитования (прямое межбанковское кредитование,

синдицированное кредитование, привлечение ресурсов в рамках программ связанного кредитования); выпуск финансовых инструментов долгового характера (еврооблигации, CLN, LPN, CLO); размещение IPO. [4]

Анализируя данные представленные в таблице 1, можно сделать определенные выводы. Увеличение объемов кредитования ЦБ России банковского сектора наблюдается по некоторым видам предоставляемых кредитов, в них входят: объем внутридневных кредитов, объем кредитов овернайт, объем кредитов, обеспеченных активами или поручительствами. Однако наиболее существенным является рост выданных кредитов обеспеченных активами или поручительствами. Индекс 505,37 млрд руб. в 2013 г. против 2704,95 млрд руб. в 2016 г., что на 435,24 % выше. Подобный скачок указывает об увеличении роли Банка России как гаранта динамичного развития банковского сектора, так как именно данная группа кредитов является для банков источником рефинансирования средне и долгосрочных иностранных займов в условиях санкционного давления. [1]

Таблица 1 – Объемы предоставленных Банком России кредитов
за 2013 –2016 гг., млрд. руб.

Показатель	2013 г.	2014г.	2015г.	2016г.	Темп прироста, %
Объем внутридневных кредитов	4007,39	9226,27	5724,24	5896,71	+47,15
Объем кредитов овернайт	6,10	19,80	17,21	10,41	+70,66
Объем ломбардных кредитов	7,27	25,59	17,85	0,47	- 93,53
Объем кредитов, обеспеченных активами или поручительствами	505,37	2940,81	827,37	2704,95	+435,24
Объем кредитов, обеспеченных золотом	0,32	0,79	0,53	-	-
Итого	4526,54	12213,26	6587,2	8612,54	+90,27
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора	57423,1	77653,0	82999,7	80063,3	+39,43
Объемы предоставленных ЦБ кредитов к совокупным пассивам, %	7,88	15,73	7,94	10,76	-

Рост объемов предоставленных ЦБ кредитов коммерческим банкам сказалось на структуре совокупных пассивов банковского сектора. Данный тренд подтверждает дефицит высоколиквидных ресурсов и роль Банка России в поддержании ликвидности.

Для региональных банков одним из основных источников фондирования являются вклады физических лиц. Банки, которые контролируются государством, сохраняют основные существенные позиции на рынке вкладов физических лиц. Доля ПАО Сбербанк на рассматриваемом рынке возросла в 2015 году с 45,0 до 46,0 % .

Региональные банки, особенно небольшие, хорошо знакомы с местной спецификой, больше дорожат своими клиентами, пользуются доверием последних, видят, кто является добросовестным заемщиком, а кто – нет. Следует отметить, что классическим индивидуальным обслуживанием давно и успешно занимаются как раз небольшие швейцарские банки. Малые банки, ориентированные исключительно на работу с местными ресурсами, практически не зависят от санкций, наложенных на российские финансовые организации, и не претендуют на получение помощи из государственного бюджета.

Быстрее всего возростали крупные вклады, так в 2015 году вклады свыше 1 млн руб. выросли на 4,1 трлн руб., или на 53,2 % , при общем приросте вкладов на 4,5 трлн руб. В результате удельный вес этих вкладов повысился на 9,7 п.п., до 52,3 % ; в их составе 35,9 % приходится на вклады свыше 3 млн руб. Одновременно уменьшилась на 8,2 п.п., до 29,3 % , доля вкладов от 100 до 700 тыс. руб.

К следующему элементу фондирования в современном банкинге можно отнести «синдицированный кредит».

В настоящее время в России сегмент синдицированного кредитования в настоящее время недостаточно развит. В связи с этим в плановый период Банк России планирует провести анализ существующих ограничений, сдерживающих развитие данного сегмента, и по его итогам разработать мероприятия по их устранению и дальнейшему развитию синдицированного кредитования. [2]

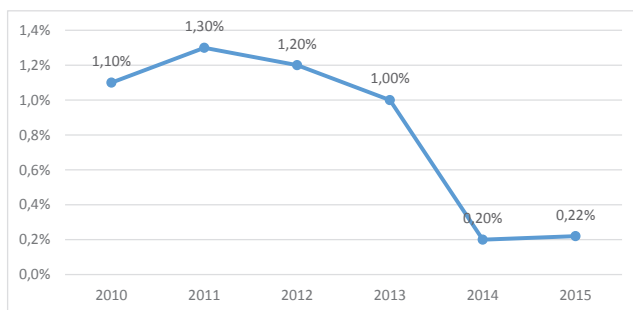


Рисунок 1 – Доля российских сделок на мировом рынке синдикаций в 2010 - 2015 гг., %

Большинство прогнозов не рассматривают возможности в ближайшие 1–1,5 года смягчения санкционного давления, так как, выход на новые иностранные рынки межбанковского кредитования ограничен сроками и стоимостью заимствования, поэтому перечисленные выше меры ожидаемо находятся в зоне действия внутренних факторов [3]. Банковскому сектору необходимо создать базу капитализации на ресурсах находящихся внутри страны, особенно следует обратить внимание на развитие регионального банкинга, в направлении привлечения средств граждан. Так же следует обратить внимание на развитие синдицированного кредитования, что позволит удовлетворить потребность в привлечении крупных кредитов, а со стороны кредиторов даст шанс кредитным организациям, в том числе небольшим, получить доступ к обслуживанию крупных клиентов и способствовать диверсификации кредитных портфелей. На данном этапе развитие, отечественная банковская система обладает достаточной ресурсной базой в

условиях временной изоляции а законодательная система поддерживает развитие банкинга в стране. Данная система позволяет избежать кризиса и попытаться стать опорой для всей экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Группа индексов Cbonds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.cbonds.info/indexes/indexdetail/?group_id=215
2. Развитие рынка синдицированного кредитования и новые возможности для Внешэкономбанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://veb.ru/common/upload/files/veb/advpan/events/20160629/pr0629_3.pdf
3. Стихилияс И.В. Фондирование российских банков в условиях санкционного давления / И.В. Стихилияс, А. С. Теряева // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 7 - 4
4. Суровнева К.А. Анализ современных тенденций в структуре фондирования Российской банковской системы / *Известия Санкт - Петербургского государственного экономического университета*. – 2016. – № 4 (100)

© Е.В. Горская, Н. В. Климовских, 2017

УДК 338.47

А.Я.Грабовская

магистрант, КАГМС

г. Курск, Российская Федерация

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В настоящее время Российская Федерация располагает всеми видами современного транспорта, транспортные коммуникации по своему расположению и структуре отвечают как внешним, так и внутренним транспортно - экономическим связям страны. Российский транспортный комплекс является системообразующим фактором развития экономики, основой промышленного и хозяйственного освоения территорий [3, с. 127].

Курская область – это один из самых динамично развивающихся регионов нашей страны, небольшой по объему, но представляющий перспективное территориальное образование. Для области, имеющей важное геополитическое и экономическое значение для России, располагающейся на границе государства, развитие транспортной инфраструктуры выступает необходимым условием долгосрочного устойчивого развития [3, с. 128].

Курская область имеет развитую транспортную инфраструктуру, которая характеризуется наличием железнодорожного, автомобильного и авиационного сообщения. По состоянию на 2016 год транспортная сеть Курской области включает 1524,3 км железнодорожных путей, 7877,7 км автомобильных дорог с твердым покрытием, из них 423,9 - федерального значения, что позволяет доставлять грузы практически в любую точку нашей страны, а так же в страны ближнего и дальнего зарубежья [1, с. 175].

Проанализировав динамику протяженности путей сообщения Курской области, представленной на рисунке 1, можно заметить, что протяженность железнодорожных путей увеличивается, так в 2015 году значение достигло 1569,1 км, что на 24,8 км больше, чем в 2011 году. Так же увеличивается и протяженность автомобильных дорог с 9823,9 км в 2011 году до 17488,9 км к 2015 году.

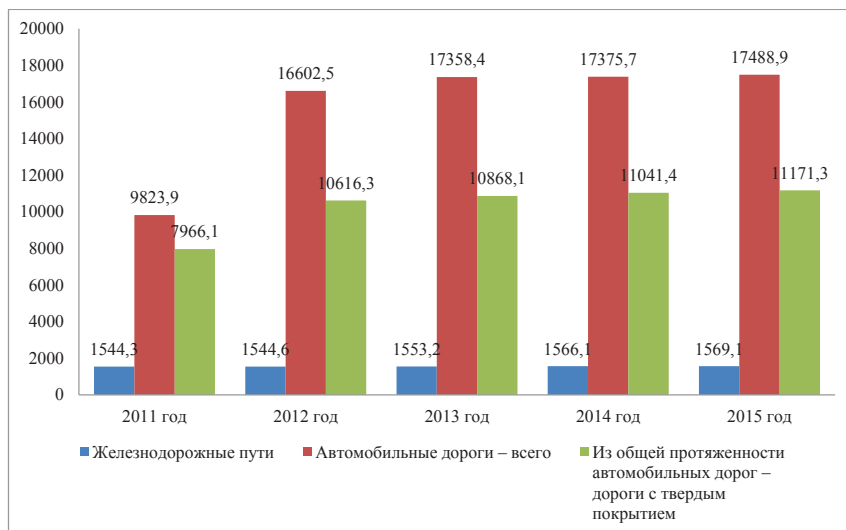


Рисунок 1 – Протяженность путей сообщения Курской области в километрах

По территории области проходят две железнодорожные магистрали: Москва - Харьков и Воронеж - Киев, тянутся 4 крупных железнодорожных узла: Курск, Льгов, Касторное, Ржава и располагаются 54 железнодорожные станции.

Через город Курск пролегают восемь направлений движения поездов пригородного сообщения, основные из них: Курск - Орел, Курск - Касторная, Курск - Льгов - Глушково, Курск - Белгород.

По территории области так же тянутся 6 международных автобусных маршрутов, 89 междугородных (в том числе межрегиональных) автобусных маршрутов, связывающих все районы и города Курской области с областным центром - городом Курском автомобильными дорогами с твердым покрытием.

Сокращается количество населенных пунктов, не имеющих регулярного автобусного или железнодорожного сообщения, увеличивается протяженность автомобильных дорог и железнодорожных путей, что благоприятно влияет на развитие области.

Однако, осталось ряд нерешенных проблем, которые могут стать системным ограничением социально - экономического развития Курской области, а именно: значительный износ парка городских и пригородных автобусов, городского электрического транспорта, нехватка финансирования на содержание и развитие транспортной инфраструктуры, недостаточная инвестиционная привлекательность отрасли для привлечения инвестиций в модернизацию и развитие железнодорожного транспорта, в

сельской местности по - прежнему имеются проблемы развития транспортной инфраструктуры, а так же низкое качество дорожного покрытия [2, с. 42].

В целом развитие транспортной инфраструктуры должно быть направлено на создание предпосылок устойчивого социального и экономического развития территории Курской области.

Список использованной литературы:

1. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.

2. Головин, Ар.А. Теоретические аспекты экономической самодостаточности России в условиях глобализации / Ар.А. Головин // Проблемы и перспективы гуманитарной науки в контексте глобализации: материалы VII международной научно - практической конференции. – Москва: Перо. 2015. – 11 (15) – С. 41 - 43.

3. Головин, Ар.А. Теоретическое обоснование формирования экономической самодостаточности России / Ар.А. Головин // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11. – ч. 1. – С. 127 - 132.

© А.Я.Грабовская, 2017

УДК 336.01

Е.Т. Греков

Студент ФГАОУ ВО «Санкт - Петербургский
политехнический университет Петра Великого»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

E - mail: abandonalice@gmail.com

О МОДЕЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ ТИПА HYIP

Широкое распространение High Yield Investment Program известных как HYIP проекты обусловлено в первую очередь повсеместным охватом населения высокоскоростными сетями интернет базирующимися на концепции Web 3.0. Как правило, их работа основана на онлайн технологиях с применением электронных валют. В связи с тем, что спектр криптовалют постоянно расширяется и форки BTC возникают еженедельно, необходимо разработать общую методику оценки HYIP проектов, в первую очередь, направленную на определение их устойчивости [1, с. 73] и длительности функционирования.

Анализ деятельности High Yield сегмента позволяет разграничить их по такому признаку, как срок присутствия на рынке. Это Fast HYIP, которые ведут деятельность очень короткое время, но предоставляет инвестору шанс получить очень большую доходность, на грани разумного риска, достигающую за сутки уровня 50 % . Такие проекты наиболее похожи на азартные игры. Другой вид, инвестирования, Long term HYIP предоставляет небольшой процент, при этом условия выплат содержат отсрочку, как правило, в неделю.

В целях математического моделирования [2, с. 667] деятельности таких проектов введем ряд базовых формализмов:

$i\%$ (interest rate) – значение ставки доходности по инвестиции;

k – номер периода выплат процентов по инвестициям,

p – сумма инвестиции; $F(k)$ – количество участников проекта;

$S(k)$ – величина, на которую изменяется в денежном выражении общий портфель проекта за период с номером k ;

$P(k)$ – сумма средств, находящихся в распоряжении организаторов проекта в период под номером k после проведения очередных выплат;

K – число периодов или продолжительность жизни проекта.

Здесь надо отметить важное различие от общепринятых обозначений – дело в том, что i в данном случае не отражает годовую процентную ставку, а только принятую за период выплат, который может варьироваться в очень широком диапазоне. Чтобы иметь возможность сравнивать условия инвестиций необходимо применять употребляемую в финансовых функциях MS Office следующую формулу вычисления эффективной ставки при известной номинальной процентной ставке: $EFFECTIVE(i * 360 / \omega; 360 / \omega)$, где величина ω – означает периодичность выплат. При данном условии за год принят базис, рассчитываемый по американскому методу NASD.

Для иллюстрации рассмотрим вначале простейший случай линейной зависимости $F(k)$, когда каждый период в деятельность проекта вовлекается постоянное число M инвесторов. При этом имеем следующую зависимость:

$$S(k) = M * p - M * p * (k - 1) * i\%$$

Из условия $S(k) > 0$ безубыточности проекта следует, что должно выполняться соотношение $k < 1 + \frac{1}{i}$, или, взяв целую часть имеем: $K = entier\left(1 + \frac{1}{i}\right)$ что дает возможность рассчитать срок действия НУИР в течение которого организаторы получают прибыль. Для определения P_{\max} – максимальной суммы денег, которую можно заработать за период деятельности такого проекта распишем выражение:

$$P(k) = \sum_{t=1}^k S(t) = \sum_{t=1}^k (M * p - M * p * (t - 1) * i).$$

Сосчитав сумму прогрессии, окончательно получим:

$$P(k) = M * p * \left[k - i \frac{k * (k - 1)}{2} \right]$$

подставив сюда значение K , окончательно получим: $P_{\max} = \frac{M * p}{2} \left(1 + \frac{1}{i} \right)$.

Таким образом, в рассматриваемом случае четко просматривается разница между Fast и Long term НУИР, поскольку при уменьшении величины выплачиваемого процента $i\%$ максимально возможный доход организаторов проекта увеличивается. Например при ежемесячно выплате $i = 5\%$ (что соответствует 79,6 % годовых) $P_{\max} = 10,5 * M * p$. Ясно, что сильно уменьшать i не получится во - первых из - за снижения привлекательности

вложения денег, во - вторых долго такой бизнес не может существовать по причине наличия явных признаков финансовой пирамиды.

Полученные результаты позволяют применить данный подход при моделировании довольно широкого круга [6, с.183] проектов, в том числе институциональных.

Список использованной литературы:

1. Сергеев С.М. Кросс - функциональное моделирование процессов управления коммерческой активностью // Известия института математики и информатики Удмуртского государственного университета. - 2012. - №1. - с. 73.

2. Сергеев С.М. Математические модели в задачах управления ритейлерскими сетями // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. – 2012. – т.17. №2. – с. 666 - 668.

3. Сергеев С.М. Формирование структуры управления сложными коммерческими сетями // Современные методы прикладной математики, теории управления и компьютерных технологий (ПМТУКТ - 2015). Сборник трудов VIII Международной конференции. - 2015. - с. 324 - 326.

4. Сергеев С.М. Кросс - функциональный менеджмент при стохастическом планировании // Экономика и менеджмент систем управления. - 2013. - т.8. №2.1. - с. 177 - 184.

5. Борисоглебская Л.Н., Сергеев С.М., Миронова И.А. Система оценки конкурентоспособности предприятия с учетом базовых экономических индексов, инфляционного фона, сезонных трендов (на примере легкой промышленности) // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2013. - №13. - с. 14 - 22.

6. Наумов А.А., Баженов Р.И. О проблемах классических показателей эффективности инвестиционных проектов // Современные научные исследования и инновации. 2014. №11 - 2 (43). с. 181 - 187.

© Е.Т. Греков. 2017

УДК 332

Гресс К.И., Ерохина О.И.

студентки 4 курса

факультет государственного сектора

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ КАК КУРОРТА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЕЙСК

Маркетинг территорий – это деятельность, проводимая на данной территории с целью создания, поддержания или изменения о ней мнений, и поведения субъектов, как уже существующих и действующих на данной территории, так и ее потенциальных потребителей. Основные цели маркетинга территории – это повышение ее

притягательности, привлекательности ресурсов, сосредоточенных на данной территории, а также привлечение инвестиций на территорию, повышение ее престижа, формирование и улучшение ее имиджа.

Рассматривая маркетинг территории с точки зрения туризма, можно отметить, что в данной сфере наиболее привлекательной в РФ территорией является Краснодарский край. Туризм активно развивается на побережье Черного и Азовского морей, а также в горных и степных районах края. Большую роль в сфере российского туризма имеют курорты Анапа, Сочи, Геленджик. Также, в Краснодарском крае есть менее известные курорты, такие, как город Ейск. Относительно других курортов Краснодарского края город Ейск является менее востребованным и конкурентоспособным. Такое положение города связано, прежде всего, с отсутствием продвижения данной территории как привлекательной зоны отдыха. В связи с этим, необходимо проанализировать имеющиеся внутренние ресурсы территории г.Ейска с целью выявления потенциальных конкурентных сторон, которые в дальнейшем могут стать основой для позиционирования и продвижения данной территории как туристической зоны. Были выделены следующие цели маркетинга города Ейска:

- выйти на лидирующие позиции среди городов курортов;
- создать благоприятные условия для качественного разнопланового отдыха.

Ейск – город - курорт, данный статус ему был присвоен в 2007 году. Город находится на побережье Азовского моря и обладает всеми ресурсами для развития различных видов отдыха - пляжного, курортно - оздоровительного, детского, экскурсионного и активного.

Говоря о факторах привлекательности Ейска, как города - курорта, можно выделить следующие:

- благоприятные климатические условия для отдыха;
- Азовское море – теплое, мелкое, подходит для отдыха с детьми;
- условия для активного отдыха – виндсерфинга, яхтинга, рыбалки, конных прогулок и пр.;
- комплекс санаторно - курортных учреждений, а также все необходимые для оздоровления ресурсы;
- развитая транспортная инфраструктура.

Были выделены следующие потенциальные группы потребителей, которым рассматриваемая территория будет интересна при соответствующем эффективном продвижении имеющихся ресурсов:

1 группа – туристы, предпочитающие пляжный отдых. Ейский климат — умеренно - континентальный, с мягкой зимой и жарким летом. Купальный сезон открывается уже в мае и закрывается в начале октября. Азовское море быстро прогревается, оно неглубокое и поэтому идеально подходит для отдыха с детьми. Пляжи менее многолюдны, нежели в других городах Краснодарского края и в связи с этим более чистые. Поэтому пляжный отдых в Ейске ничуть не уступает пляжному отдыху в других городах Краснодарского края. Это позволяет привлечь в город отдыхающих разных возрастов - семей с детьми, пожилых людей и людей, нуждающихся в пассивном пляжном отдыхе. Для отдыха с детьми предусмотрено большое количество развлечений, таких, как аквапарк, зоопарк, океанариум, дельфинарий.

2 группа – туристы, приезжающие на санаторно - курортное лечение. Сероводородные и йодо - бромные минеральные источники широко применяются для бальнеотерапии в виде

ванн, ингаляций и орошений в санатории «Ейск». Ханское озеро, расположенное недалеко от города, обладает залежами низко минерализованных слабосульфидных иловых грязей, которые оказывают лечебный эффект на организм и также применяются в лечебных целях.

3 группа – туристы, предпочитающий активный и экстремальный отдых. Условия для активного отдыха обеспечиваются благодаря особенностям Ейской косы – место, где Таганрогский залив соединяется с Ейским лиманом. Постоянно дующие ветра создают превосходные условия для занятия экстремальными видами спорта - виндсерфинга, кайтсерфинга, вейкбординга и других водных видов спорта. Данные особенности города позволяют привлекать молодежь и активных людей. С этой целью в городе проводятся ежегодные парусный фестиваль крейсерских яхт «Парусная весна в городе Ейске» и соревнования по виндсерфингу и кайтсерфингу.

Общими условиями привлекательности для всех трех групп потребителей будут следующие:

- транспортная доступность территории. Добраться до города не проблемно. В Ейске есть аэропорт. Так же долететь можно до ближайших городов, таких как Ростов - на - Дону или Краснодар, откуда далее потребуется пересесть на автобус, маршрутку или такси. Можно добраться на поезде, автобусе или автомобиле. В самом городе транспортная сеть хорошо развита.

- дешевизна отдыха. Так как курорт менее развит в туристической сфере, «менее раскручен», он является более доступным. Отдых сравнительно недорогой и его могут позволить себе люди с небольшим достатком, пенсионеры, многодетные семьи, студенты и пр..

- чистота пляжей, отелей и гостиниц, связанная с меньшим потоком туристов.

- уникальность географического положения, которая делает Ейск одним из немногих мест для виндсерфинга и яхтинга в России.

Таким образом, можно сказать, что в городе есть все условия для развития различных видов отдыха - пассивного, активного, экстремального. Есть все возможности для привлечения туристов разных возрастных категорий и с разным уровнем дохода.

Поэтому необходимо создавать имидж данной территории, как города - курорта, делать территорию более популярной, узнаваемой. Для этого необходима помощь властей территории, которые будут помогать создавать условия для развития в городе туризма. Также, необходимо создание условий для отдыха различных категорий туристов. Для семей с детьми нужно обеспечить наличие развлекательных мероприятий, для пожилых людей обеспечить создание комфортных условий для пассивного пляжного отдыха, а также повышать качество оздоровительных услуг. Для молодых людей, предпочитающих активный отдых, создать безопасные условия для занятий спортом, а также открывать развлекательные учреждения – клубы, бары, кафе, проводить фестивали, организовывать вечеринки. И в целом, необходимо повышать уровень оказываемых услуг, которые предоставляются туристам.

Список литературы:

1. Комплексная оценка устойчивого развития предприятий за счет их экологизации. Титова Н.А., Колочева В.В. // Практический маркетинг. 2015. № 12 (226). С. 7 - 15.

2. Устойчивое развитие города на основе использования маркетинговой концепции и экологизации. Титова В.А., Лямзин О.Л., Титова Н.А. В сборнике: Сибирь: история и современность: правовые, экономические и исторические аспекты развития Кущенко С.В., Литвинцева Г.П. коллективная монография. Новосибирск, 2008. С. 237 - 250.

© К.И. Гресс, О.И. Ерохина, 2017

УДК 336

М.О. Губская, студентка 5 курса экономического факультета
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Научный руководитель: Е.А. Гроздева

к.э.н., доцент кафедры «Учета, анализа и аудита»

Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Г. Симферополь, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БАНКЕ

Роль бухгалтерского учета в банках заключается в обеспечении точного, непрерывного и достоверного отражения в учете банковских операций с целью получения соответствующей информации о состоянии банка по составу имущества, активов и обязательств для принятия решений по продуктивному руководству и управлению банком.[2, с. 17]

Бухгалтерский учет в коммерческих банках следует рассматривать в двух направлениях – финансовом и управленческом. Можно сказать, что управленческий и финансовый учет отражают деятельность банка с разных точек зрения. Для более формально определения их сущности и значения рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1 – Структура управленческого и финансового учета в банке

Характеристика	Финансовый учет	Управленческий учет
Цель	Подготовка внешней отчетности.	Подготовка информации специально для внутреннего использования в целях планирования, контроля и анализа.
Потребитель	Сторонние организации и физические лица.	Сотрудники банка, участвующие в принятии управленческих решений.
Подача информации и масштаб учета	Данные о деятельности всего банка в целом предоставляется обязательно, причем с фиксированной периодичностью.	Информация об отдельных аспектах, либо о всех деятельности банка в целом собирается и предоставляется по мере надобности, как правило, с определенной периодичностью, но более часто.

Уровень детализации	В основном только сводная информация без детализации	Используются как сводные показатели, отражающие деятельность в целом, так и детальные данные о каждой выполненной или планируемой операции; часто возникает потребность "углубиться" в данные, т.е. увидеть, каким образом был получен тот или иной показатель
Форма и состав отчетов	Формы и состав отчетов строго регламентированы в соответствии с требованиями ЦБ РФ и т.д.	Произвольные и гибко меняющиеся формы и состав отчетов в зависимости от текущих потребностей

Необходимость ведения управленческого учета вытекает как из задач бухгалтерского учета, поставленных Банком России, так и из требований нормативных актов саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг, членами которых является большинство банков.

Рассматривая деятельность банка и учитывая контроль за системой бухгалтерского учета, в качестве совершенствования организации учета и повышения эффективности деятельности отделения можно предложить ввести отдельные элементы системы управленческого учета в банке.

Управленческий учет как способ предоставления руководству информации, необходимой для управленческой деятельности – понятие достаточно широкое. Не менее широк и перечень как методологических, так и технических средств организации управленческого учета, которые можно встретить в современных банках: от набора электронных таблиц до специализированных информационных систем.[4, с. 126]

Информация, необходимая руководству банка для принятия управленческих решений – это индивидуальный для каждого банка набор отчетов, которые можно сгруппировать по следующим параметрам:

- экономические показатели продаж продуктов и услуг;
- прибыльность по группам клиентов;
- уровень рисков, связанных с ведением операций;
- оценка прибыльности в сравнении с плановыми показателями.

Использование автоматизированной системы управленческого учета позволит повысить эффективность операционной деятельности и доходность банка путем выявления наиболее прибыльных банковских продуктов и бизнес - направлений, сокращения непроизводительных затрат, что положительно скажется на качестве управления банком, повысит степень доверия к нему клиентов и акционеров.

Список использованной литературы

1. Положение ЦБ РФ от 16.12.2003 № 242П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (ред. от 24.04.2014).

2. Белоглазова Г.Н. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: учеб. пособие для магистров / Г. Н. Белоглазова, А. В. Есипов, И. И. Иванова [и др.] ; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2013.

3. Ивашкевич В.Б. Оперативный контролинг / В.Б. Ивашкевич. М., Магистр ИНФРА – М., 2011.

4. Петров М.А. Банковское дело / М.А. Петров, Е.Н. Дербенева, О.А. Куличева. М., 2011.

© М.О. Губская, 2017

УДК 339

Данилевская Е.Н.,

старший преподаватель

Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова,

г. Краснодар, РФ

Абазян А. Г.,

к.э.н., доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова,

г. Краснодар, РФ

E - mail: milenkaya@inbox.ru

ОБЗОР МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К СОДЕРЖАНИЮ МОНИТОРИНГА КОНКУРЕНТОВ КАК ПОДФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Управление современным торговым предприятием предполагает его активную деятельность на относительно свободном рынке, организованном в соответствии с основными принципами рыночной модели хозяйствования. При этом значимой задачей корпоративного уровня управления становится поиск и использование резервов развития предприятия, подразумевающие внедрение и апробацию современных методов и методик маркетинга, учитывающих отраслевую и корпоративную специфику.

В определении И.М. Сияяевой, С.В. Земляк, В.В. Сияяева, одной из эффективных концепций управления предприятием в условиях конкуренции является маркетинг [7, С. 14].

Конкуренция в маркетинге торговли имеет существенное значение для:

- прогноза и оценки конечных результатов деятельности торгового предприятия и их анализа в контексте конкурентной борьбы и корпоративной конкурентоспособности;
- прогноза и оценки результативности и экономической эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия;
- проектирования состава мероприятий, определяющих направленность маркетинговой деятельности торгового предприятия и ее акцент;
- разработки мероприятий по реализации стратегических конкурентных преимуществ в виде конкретных форм и функций маркетинговой деятельности.

Мониторинг конкурентов представляет собой перспективное направление маркетинговой деятельности, обеспечивающее снижение неопределенности и повышение информационной эффективности менеджмента торгового предприятия за счет применения комплекса специализированных исследовательских методов и методик, обеспечивающих завоевание и удержание корпоративного преимущества в количестве и качестве информации, обеспечивающей эффективное функционирование торгового предприятия.

Мониторинг конкурентов в составе маркетинговой деятельности торговых предприятий может быть охарактеризована следующим образом.

В организации мониторинга конкурентов в составе маркетинговой деятельности торговых предприятий при рассмотрении процесса разработки конкурентной стратегии можно подчеркнуть функциональность маркетинга конкурентов следующим образом (рисунок 1).

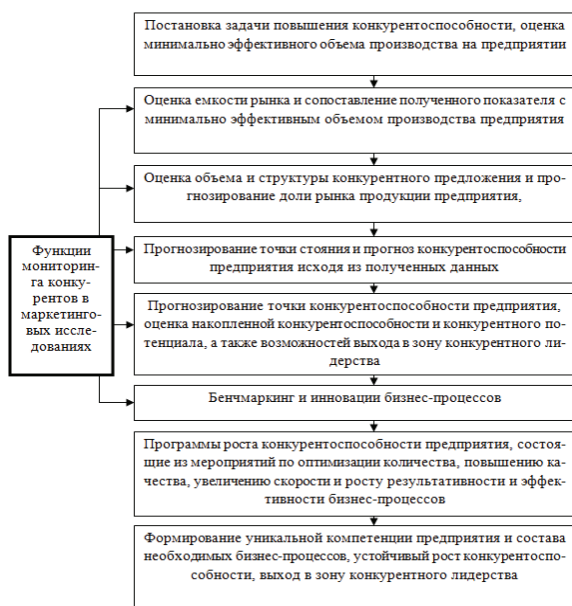


Рисунок 1 – Разработка конкурентной стратегии предприятия

Из приведенного рисунка видно, что данные мониторинга конкурентов необходимы для обеспечения результативности и экономической эффективности маркетинговой стратегии торгового предприятия.

В трудах Д. Аакера подчеркивается необходимость и важность реализации мониторинговой подфункции в отношении конкурентов торгового предприятия в следующих направлениях (рисунок 2) [1, С. 119].

Д. Аакером представлены достаточно четкие цели мониторинга конкурентов, однако не охарактеризованы социально - этические методы получения информации, необходимой для их достижения.

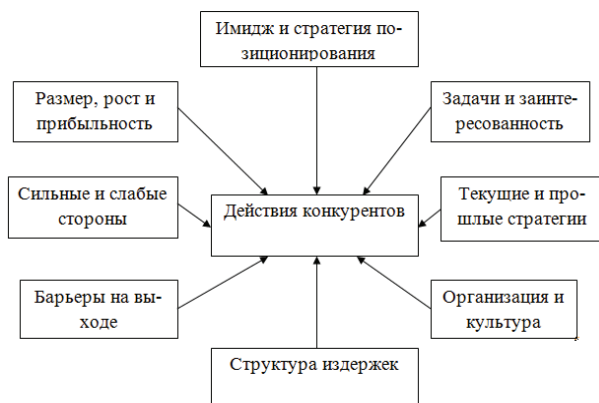


Рисунок 2 – Основные направления мониторинга конкурентов с учетом внешней среды предприятия

Б.И. Герасимов и Н.Н. Мозгов предлагают рассматривать мониторинг конкурентов в контексте необходимости конкурентного позиционирования, отмечая, что «изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется фирме в первую очередь для того, чтобы определить, в чем ее преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества» [2, С. 243]. Данный подход представлен на рисунке 3.

При рассмотрении данного подхода обращает на себя несоответствие названия методов мониторинга их реальному содержанию: указанные Б.И. Герасимовым и Н.Н. Мозговым методы мониторинга на самом деле являются методами анализа активности конкурентов либо методами контроллинга деятельности подразделений предприятия. Практически же использовать указанный мониторинговый инструментарий в управлении развитием современных торговых предприятий невозможно в силу необходимости обеспечения аналитической подфункции реальными данными мониторингового характера.

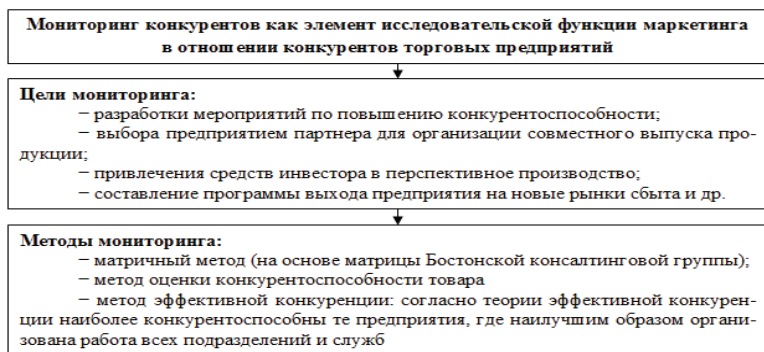


Рисунок 3 – Мониторинг конкурентов как элемент исследовательской функции маркетинга в отношении конкурентов торговых предприятий

Более адекватный подход, в котором рассматриваются виды, группы и типы данных, возможные к получению в рамках мониторинга конкурентов, приведен Н.А. Савельевой (таблица 1) [6, С. 183].

Таблица 1 – Методы получения информации в ходе конкурентной разведки

Тип источников информации	Группа источников информации	Вид источников информации
1	2	3
Публикуемые источники информации	Средства массовой информации	Газеты, специализированные журналы, издания отраслевых профессиональных организаций, информационно - аналитические издания, деловые бизнес - журналы, публикации по исследованию рынка, интернет - ресурсы
	Государственная статистика	Статистические ежегодники, статистические сборники по тематическим подборкам, аналитика статистических органов, данные с сайтов органов статистики и администраций областей, городов
	Коммерческие базы данных	Регистрационные базы данных, базы данных справочных телефонных служб, базы данных в интернете
	Научные источники информации	Материалы научно - практических конференций, симпозиумов, круглых столов публикуемые науч - ные отчеты исследовательских организаций, результаты диссертационных исследований, сборники научных статей, монографические работы и т.д.
Непубликуемые источники информации	Информационно - консультационные фирмы	Подписка на новостные подборки, покупка готовых информационных или исследовательско - аналитических отчетов, заказ информационно - аналитического исследования
	Государственная статистика	Заказ информационно - аналитической статистической подборки по рынку или отдельным его сегментам, видам продукции и услуг
	Партнеры и конкуренты	Поставщики предприятия, логистические посредники, корпоративные клиенты, финансовые посредники, посредники по оказанию маркетин - говых услуг, добровольный обмен информацией между

		конкурентами, независимые консультанты и эксперты
	Выставки, ярмарки, презентации	Товарные образцы и рекламные материалы конкурентов размещаемые ими на ярмарках и выставках, во время проведения презентационных мероприятий

Представленный подход обладает несомненной практической ценностью, поскольку позволяет классифицировать реальные информационные потребности маркетолога и спрогнозировать достижимость и достоверность планируемой к получению маркетинговой информации. Тем не менее, в приведенной классификации непосредственно методы мониторинга конкурентов не приведены, что несколько снижает ее содержательность и ограничивает возможности практического применения в маркетинговой деятельности торговых организаций.

В рамках системы конкурентной разведки торгового предприятия Н.Р.Ромачев и И.Ю.Нежданов предлагают реализацию следующего исследовательского алгоритма, возможного к практической реализации на современном торговом предприятии (рисунок 4) [5, С. 16 - 17].

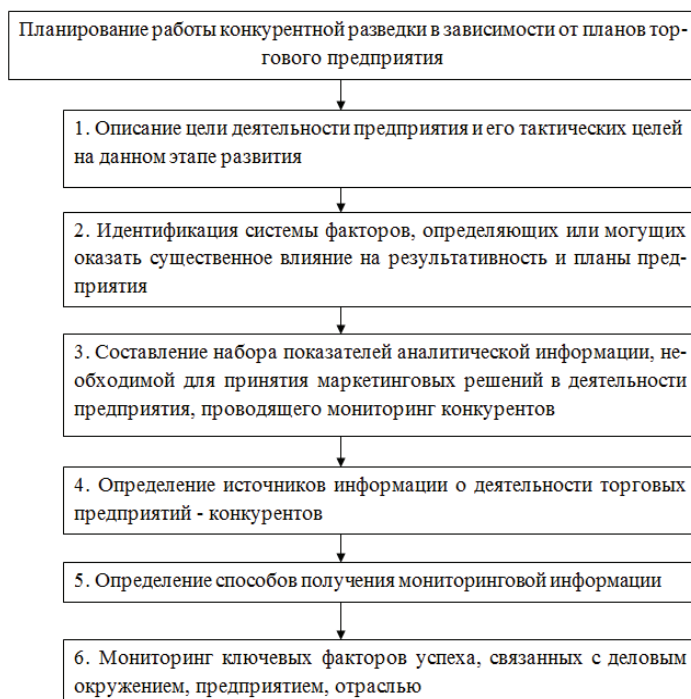


Рисунок 4 – Мониторинг конкурентов в рамках конкурентной разведки торгового предприятия

Рассматриваемый подход как раз уточняет методологию организации мониторинга конкурентов Н.А. Савельевой, подчеркивая необходимость определения конкретных методов и способов сбора маркетинговой информации, пригодной для характеристики деятельности конкурентов торгового предприятия современного формата.

На основании рассмотренных подходов появляется реальная возможность использования мониторинговых данных для полноценного анализа деятельности торговых предприятий, содержание которого предметно охарактеризовано Е.И. Мазилкиной и Т.Г. Паничкиной (таблица 2) [3, С. 102].

Таблица 2 – Использование данных мониторинга конкурентов в организации аналитической маркетинговой деятельности на современном торговом предприятии

<p>1. Будущие цели предприятий-конкурентов</p> <ul style="list-style-type: none"> – каковы заявленные и незаявленные цели конкурента? – каково отношение конкурента к принятию риска? Как конкурент может сбалансировать уровень прибыльности, рыночную позицию и приемлемый уровень риска? – имеет ли конкурент экономические или организационные ценности и установки, разделяемые большинством работников и высшим руководством, которые оказывают влияние на эти цели? – какова организационная структура конкурента? Как в данной структуре разделяются ответственность и полномочия? – какие применяются системы контроля и стимулирования? Как определяется вознаграждение высшего управленческого персонала; 	<p>2. Текущая маркетинговая стратегия</p> <ul style="list-style-type: none"> – какова явная или скрытая текущая стратегия? – какие положения относительно сравнительной позиции организации, ее преимуществ и слабостей, конкурентов и тенденции на рынке должны быть приняты, чтобы придать смысл текущей стратегии? – каковы ключевые факторы конкурентного успеха на рынке? – каковы возможности и ограничения действующих и потенциальных конкурентов, а также их вероятные будущие действия? – какие существенные экономические, социальные и политические факторы будут представлять возможности или угрозы? – каковы преимущества и слабые стороны организации в сравнении с нынешними и будущими конкурентами? – какая альтернативная стратегия наилучшим образом соотносится с положением организации в зависимости от внешних возможностей и угроз?
<p>3. Представления</p> <ul style="list-style-type: none"> – видимые представления конкурента о его сравнительной позиции в отношении издержек, качества реализуемой продукции, других ключевых аспектах бизнеса выявляемые на основе публичных заявлений и высказываний менеджеров; – что конкурент считает своими преимуществами и слабостями? Верны ли эти представления? – имеет ли конкурент сильные психологические привязанности к определенным продуктам? – каково мнение конкурента относительно будущего спроса на продукцию? – что думает конкурент о целях и возможностях своих конкурентов? – какова динамика рыночных показателей конкурента? – в каких областях конкурент показал успешные результаты? – как конкурент в прошлом реагировал на стратегические действия, происходившие в отрасли? 	<p>4. Потенциальные возможности в конкурентной борьбе</p> <ul style="list-style-type: none"> – положение продукции с точки зрения пользователей на каждом сегменте рынка; – широта и полнота маркетингового профиля конкурента; – качество и полнота каналов продаж, эффективность взаимосвязей каналов; – уровень и факторы издержек; – степень гибкости торговой деятельности, факторы стоимости рабочей силы и транспортных расходов; – имеются ли у конкурента защищенные уникальные патенты и авторские права? Какова квалификация персонала НИОКР по показателям творческих способностей? – рабочий климат на предприятии; – кредитоспособность конкурента и качество финансового менеджмента; – способность конкурента осуществлять плановые изменения во всех подразделениях

Данный подход иллюстрирует необходимость полноценного мониторингового обеспечения реализации маркетинговой функции торговых предприятий, но обладает определенными резервами совершенствования.

Наибольшее практическое развитие методического обеспечения мониторинга конкурентов в маркетинговой деятельности торговых предприятий получил в исследовании М.И. Максимовой, предложившей систему методов добросовестного и недобросовестного исследовательского характера, возможных к использованию в практике маркетинговой деятельности торгового предприятия (таблица 3) [4, С. 21].

Таблица 3 – Направления, методы и показатели мониторинга конкурентов в маркетинговой деятельности торговых предприятий

Направление мониторинга конкурентов	Показатели мониторинга	Методы добросовестного мониторинга	Методы промышленного шпионажа
1	2	3	4
Мониторинг конкурентной активности	Цены и ассортимент выпускаемой / реализуемой продукции, работ, услуг	Store - check, использование открытых источников (прайс - листов, каталогов)	Недобросовестные запросы на поставку продукции / оказание услуг, внедрение агентуры
	Условия реализации и поставки продукции	Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, коммерческие предложения)	Недобросовестные запросы на поставку продукции / оказание услуг, внедрение агентуры
	Места продаж	Retail - audit, использование материалов специализированных исследовательских организаций, content - анализ открытых источников конкурентов	Опрос бывших и действующих работников предприятия под видом собеседования при приеме на работу, внедрение агентуры
	Коммуникационная активность: число коммуникационных сообщений, их содержание, используемые медиаканалы, бюджет	Мониторинг рекламной активности, использование материалов специализированных исследовательских организаций, content - анализ открытых источников конку -	Опрос контрагентов конкурента, внедрение агентуры

		ренгов, архив отраслевых коммуникаций	
	Факты недобросовестной конкуренции: количество, содержание масштабы	Мониторинг открытых источников ФАС России и других контролирующих инстанций	Внедрение агентуры
Мониторинг ресурсной базы и конкурентного потенциала	Производственные мощности и уровень их использования	Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации)	Опрос контрагентов, использование закрытых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента,
	Поставщики и условия поставок	Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации)	Опрос поставщиков, бывших и действующих работников предприятия, внедрение агентуры
	Бизнес - модель, организационная и управленческая структура, количество и архитектура бизнес - процессов	Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации), экскурсия на предприятие, обмен опытом на конференциях	Опрос контрагентов, использование закрытых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента, внедрение агентуры
	Показатели финансово - экономической деятельности	Мониторинг публичной отчетности предприятия	Мониторинг управленческой отчетности предприятия
	Организация маркетинговой деятельности:	Content - анализ открытых источников	Опрос контрагентов, использование

	<p>формирование маркетингового бюджета, разработка, реализация и контроль маркетинг - гового плана, организационная структура маркетинга на предприятии и его основные бизнес - процессы</p>	<p>конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации)</p>	<p>закрытых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента, внедрение агентуры</p>
	<p>Продажи: клиентская база, уровень продаж, доля и объем лояльного спроса, аффилированные потребители</p>	<p>Опрос потребителей (экзитпул), наблюдение за поведением потребителей в местах продаж, эксперименты в части потребительского поведения, панельное исследование модели потребительского выбора</p>	<p>Опрос контрагентов, использование закры - тых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента, внедрение агентуры</p>
	<p>Кадры: ключевые руководители, структура и числен - ность персонала предприятия, основные показатели использования трудового потенциала, социально - психоло - гический климат</p>	<p>Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации)</p>	<p>Опрос контрагентов, использование закрытых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента, внедрение агентуры</p>
	<p>Инновации: объем инновационной деятельности, основные ее направления и</p>	<p>Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты,</p>	<p>Опрос контрагентов, использование закры - тых информационных</p>

	финансирование	публикации)	источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента, внедрение агентуры
Мониторинг конкурентных замыслов	Конкурентные замыслы на действующих рынках: количество, содержание, финансирование, прогноз результата	Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации), опрос экспертов	Опрос контрагентов, использование закры - тых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших и действующих работ - ников предприятия - конкурента,
	Конкурентные замыслы на новых рынках: количество, содержание, финансирование, прогноз результата	Content - анализ открытых источников конкурентов (сайт, годовые отчеты, публикации), опрос экспертов	Опрос контрагентов, использование закры - тых информационных источников (бизнес - планов, отчетов об оценке), опрос бывших работников предприятия - конкурента, внедрение агентуры

Предлагаемый методический подход обладает, на наш взгляд, значительной практической ценностью, поскольку обеспечивает возможность организации исследовательской деятельности в отношении конкурентов на основе выделения конкретных исследовательских задач, каждая из которых при необходимости может стать целью соответствующего специализированного исследовательского проекта в рамках маркетинговой стратегии современных торговых предприятий.

Применение современных методических подходов мониторинга конкурентов обеспечивает учет фактора конкуренции в корпоративной бизнес - модели современных торговых предприятий.

Список использованной литературы:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7 - е изд. / Пер. с англ. Под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2011. – 496 с.

2. Герасимов Б.И., Мозгов Н.Н. Маркетинговые исследования рынка. – М.: Форум, 2011. – 336 с.
3. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Эксмо, 2009. – 325 с.
4. Максимова М.И. Пути повышения эффективности мониторинга конкурентов в маркетинговой деятельности торговых центров: автореф. дис. канд. экон. наук. – Краснодар: КубГУ, 2011.
5. Ромачев Н.Р., Нежданов И.Ю. Конкурентная разведка. – М.: Наука, 2011. – 176 с.
6. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы. – Ростов - на - Дону: Феникс, 2009. – 382 с.
7. Синяева М.М. Маркетинг торговли: Учебник. / М.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – 2 - е изд. - М.: Издательство Дашков и К, 2013. – 750с.
8. Максимова М.И. Организация мониторинга конкурентов в управлении современным предприятием. [Текст] / М.И. Максимова, Р.В. Рыбальченко, А.А. Сенюк – Российский научный журнал «Экономика и управление». – СПб.: Санкт - Петербургский Университет управления и экономики, 2011. № 5(78) – С. 156 - 159.

© Е.Н. Данилевская, А.Г. Абазян, 2017

УДК 338

Евсеева О. Г.

студентка группы М - ЭТ - 16
ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова
г. Якутск, РФ
е - mail: olga _ evseeva89@mail.ru

Евсеев П. В.

научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

СТРАТЕГИЯ КОМПЛЕКСНОГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В СОСТАВЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

На современном этапе формирования демократического общества и рыночной экономики в Российской Федерации возникли благоприятные факторы и условия для практической реализации стратегии комплексного социально - экономического развития Республики Саха (Якутия). Республика Саха (Якутия) занимает особое экономико - географическое положение. Ее можно отнести как к Восточной Сибири, так и к Дальнему Востоку. По перспективам развития транспортной системы и интеграции к рынкам АТР она больше тяготеет к Дальнему Востоку.

В современных условиях комплексное социально - экономическое развитие Республики Саха осуществляется для достижения многих как традиционных, так и новых целей таких как, обеспечение сбалансированности предложения и спроса, ликвидация безработицы,

развитие регионального рынка и рыночного пространства, усиление конкурентоспособности и интеграции экономики республики в национальную и мировую экономику. Осуществление системы экономических и социальных целей становится реальным путем структурной перестройки и перехода от моноотраслевой к многоотраслевой модели развития экономики республики. В настоящее время в структуре валового регионального продукта около 40 % занимает промышленность, которая в свою очередь преимущественно представлена добычей алмазов, золота и угля. Транспорт, строительство, сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, социальная сфера остаются слаборазвитыми.

В перспективе существенно расширится специализация региональной экономики. Наряду с минерально - сырьевыми отраслями получит большое развитие топливно - энергетический комплекс по добыче и переработке нефти, природного газа и каменного угля, по производству электроэнергии для покрытия потребностей не только республики, но и смежных регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также для экспорта в страны АТР. При этом экспортная специализация этих отраслей будет преобладающей и наиболее эффективной. Предлагается в 2020 г. увеличить добычу угля до 44 млн. т., нефти – до 13 млн. т., золота – до 30 тыс. т., довести выработку электроэнергии до 42 млрд. кВт.ч..

Для комплексного социально - экономического развития республики особое значение имеют инфраструктурные отрасли: транспорт, связь, электроэнергетика, социальная сфера, которые в настоящее время являются крайне отсталыми и должны развиваться «без жестких ограничений». Из огромной территории зона круглогодичного транспортного обеспечения занимает только 8,2 % , а по численности населения – 14,6 % . Малая транспортная доступность территории и высокие транспортные затраты сильно ограничивают возможности крупномасштабного и эффективного роста производительных сил. В перспективе до 2020 г. предусмотрено первоочередное и комплексное развитие транспорта. Завершится строительство железной дороги Беркакит – Томмот - Якутск с мостовым переходом через р. Лена и опорной сети автомобильных дорог, будет осуществлена модернизация водного и авиационного транспорта, должны быть построены через территорию республики магистральные нефте - и газопроводы ВС - ТО. В результате транспортная доступность достигнет: по численности населения 91,5 % , по территории – 47,5 % , по объему выпуска товаров и услуг – 95,9 % .

Крупномасштабное и качественное развитие получит электроэнергетика путем создания Южно - Якутского гидроэнергетического комплекса на реках Алдан и Олекма, межрегиональных единых электрических сетей: «Запад - Восток» (Усть - Илимская ГЭС – г. Усть - Кут – Талакан – Каскад Вилюйских ГЭС – Якутская ГРЭС – п.Хандыга – п. Усть - Нера – Колымская ГЭС – г. Магадан) и «Север - Юг» (Якутская ГРЭС – г. Алдан – Нерюнгринская ГРЭС – ОЭС Востока).

Ускоренное и устойчивое социально - экономическое развитие Республики Саха (Якутия) должно быть не только комплексным, но и крупномасштабным для наиболее полной реализации эффекта масштабности. Это объективно обусловлено огромной территорией республики, уникальными запасами природных ресурсов, большими расстояниями грузоперевозок, возможностями расширения рыночного пространства.

Комплексное социально - экономическое развитие Республики Саха (Якутия) не означает сплошного хозяйственного освоения, заселения и обживания ее огромной

территории. Но методы сугубо выборочного освоения природных ресурсов и очагового размещения производительных сил уже не должны практиковаться. Нужна новая система территориальной организации комплексного развития экономики в условиях рыночных отношений и местного самоуправления. Конечным результатом комплексного социально - экономического развития Республики Саха (Якутия) на период 2020 года будет существенное повышение эффективности и конкурентоспособности регионального народнохозяйственного комплекса, роли республики в экономике страны и Дальнего Востока, качества и уровня жизни населения. Так, к 2020г. при увеличении инвестиций в основной капитал в 2 раза рост валового регионального продукта составит в 2,8 раза, доходов бюджета – в 4,2 раза, реальных денежных доходов населения – в 3,6 раза.

© О.Г. Евсеева, 2017

УДК 339

А.Р. Жиянбаева

Студентка магистерской программы

«Корпоративное управление»

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации (Уфимский филиал)

МАРКЕТИНГ - MIX В ФОРМИРОВАНИИ БРЕНДА

Аннотация: В статье проанализированы элементы маркетинг - микса компании, специализирующейся на производстве продукции и услуг общественного питания. Показана роль в формировании бренда.

Ключевые слова: *анализ бренда, бренд, репутация, деловая репутация, маркетинг, маркетинг - микс, анализ маркетинговой среды, 7P.*

Подобно человеку товар имеет свое лицо, которое может обеспечить ему рыночный успех или стать причиной полного провала. Лицо товара - это некий уникальный образ, существующий в сознании потребителя. Он возникает в результате соединения множества компонентов, воспринимаемых потребителем как единое целое: из названия, упаковки, цены, стиля рекламы, из собственной природы продукта. Сплетение всех этих атрибутов вокруг базового продукта превращает его в бренд. Бренды превращаются в мощное оружие конкуренции, инструмент создания деловой репутации, отражающие особенности процесса интеграции, производства, научно - технической и инновационной деятельности, маркетинга и все общую ориентацию на рыночные потребности - этим и обоснована актуальность темы работы.

Бренд «Пышка» - всероссийский бренд сети кулинарий и ресторанов быстрого общественного питания.

Доверие к компании основано на положительной репутации, а именно бренд «Пышка» позиционирует себя на рынке как предприятие, основанное на:

- использовании высококачественного сырья;
- гигиене и соблюдении всех санитарных норм;

- использовании новых технологий;
- сохранности произведенной продукции в течении всего срока годности гарантируется герметичностью упаковки;
- широким ассортименте производимой продукции;
- выгодным ценовым диапазоне.

Для анализа наполнения бренда воспользуемся моделью маркетинг - микс. Так называемый комплекс маркетинга (marketing - mixmodel) является основным элементом любой бизнес стратегии. Модель представляет собой некий чек - лист для результативного развития продукта компании на рынке.

ООО ГК «Пышка» не только производит продукцию, но и предоставляет услуги в виде организации продаж своего продукта, предоставления банкетных залов и меню для различных мероприятий. Поэтому деятельность компании будем анализировать на основе 7Рмаркетинга, предназначенного для предприятий сферы услуг [1].

Элемент «Продукт» является ключевой позицией, ведь именно она отображает деятельность организации и удовлетворяет потребности потребителей.

Удовлетворенность клиентов предприятий общественного питания в значительной степени зависит от качества продукции и широты ее ассортимента [2].

Основным продуктом «Пышки» являются блюда башкирской и русской кухни, кулинария, кондитерские изделия, полуфабрикаты, услуги.

Помимо изготовления качественного продукта, необходимо грамотно презентовать философию бренда до сознания потребителя, то есть уделить внимание фирменному стилю компании. К фирменному стилю «Пышки» имеет отношение преобладание красно - желтого сочетания в дизайне, интерьере кафе - кулинарий, также в спецодежде (униформе) персонала присутствуют данные цвета - это красные передники и колпаки с логотипом компании, также в местах продаж возможно отображение миссии компании.

Миссия является визитной карточкой организации, именно в ней отражаются цели, ценности организации. Миссия ГК «Пышка» «Все, всегда и для всех, как для себя и своего ребенка» делает бренд узнаваемым.

Далее рассмотрим необходимый уровень качества продукта с точки зрения целевого рынка. Качество продукта должно строиться на восприятии потребителей - «Пышка» бренд общереспубликанского уровня, которая делает успешные шаги по захвату общероссийского рынка, так как главным приоритетом компании является качество. Стадия жизненного цикла бренда - стадия пика, она уже набрала популярность на рынке продуктов питания. Из динамики роста компании можно сделать вывод, что целевой рынок доволен качеством продукции.

Цена является важным элементом комплекса маркетинга, она отвечает за конечную прибыль от продажи товара [3].

Ценовая стратегия входа на рынок «Пышки» - ценообразование продвижения, так как стратегия направлена на стимулирование как первичных, так и повторных продаж. То есть для сохранения постоянной клиентуры необходимо поддерживать качество продукции.

Ценообразование для различных каналов продаж, предусматривает разный уровень цен для разных звеньев сбытовой цепи. Широко используются сезонные скидки и акции для потребителей (например, в честь 8 марта, 23 февраля тематические блюда, торты и пирожные и т.д.).

Третье «Р» - место продажи, модель дистрибуции товара компании. Чаще всего «Пышки» размещаются в стрит - ритейле, реже – в торговых комплексах, отдельностоящих зданиях или на заводах.

«Пышка» использует прямые и не прямые каналы дистрибуции. К прямым каналам относится сам отдел сбыта, филиалы «Пышки». К непрямым - продажа франшизы «Пышки».

Появление на рынке «Лже - Пышек», отрицательно влияющих на репутацию компании из - за ненадлежащего сервиса и качества товара, привело к тому, что «Пышка» вынуждена была отказаться от продажи франшиз.

Требования к срокам годности очень высокие, так как продукты питания относятся к скоропортящимся, то есть необходимо постоянно реализовывать товар, чтобы устранить расходы на их содержание. Но у «Пышки» не возникает проблем с данной ситуацией, так как объем продаж стабилен и имеет тенденцию роста, кроме того в торговых точках в случаях недостатка блюд есть возможность приготовления блюд прямо на месте продаж. Это позволяет не только сократить порчу блюд, но и потребителю достается товар свежеприготовленный, прямо с прилавка, что также положительно отражается на качестве и сервисе организации.

К продвижению бренда «Пышка» относятся такие маркетинговые коммуникации как: реклама, продвижение в местах продаж, поисковая оптимизация, PR, прямой маркетинг и другие.

Основным каналом коммуникации, через которые реализуются контакты с потребителем, является прямой канал коммуникации. То есть реклама идет непосредственно в точках продаж и отсутствует на телевидении, радио, в газетах и журналах, только в сети интернет могут быть ознакомительные статьи о компании либо о мероприятиях в которых участвовала «Пышка», также продвижение канала идет в социальных сетях.

«Пышка» активно пользуется стратегией event - маркетинга, а именно special events – специальные мероприятия (фестивали, вручение премий, мероприятия для прессы, специальные события и т.д.), так как главной ценностью бренда является качество продукции, то именно на таких мероприятиях у потребителя есть возможность оценить его.

Далее рассмотрим термин reople (люди), который появился в связи с развитием маркетинга отношений и маркетинга услуг. Анализируемый бренд уделяет больше внимания потребителям, чем персоналу. То есть главной ценностью является потребитель, например, для привлечения новых клиентов «Пышка» проводит различные тренинги и курсы кулинарий, также принимает участие в разнообразных флешмобах и мероприятиях общегородского значения.

Что касается внимания к персоналу, то деятельность по мотивации сотрудников является одним из актуальных направлений совершенствования управления «Пышкой». Мотивация персонала на основе анализа потребностей и формирование бренд - команды, объединяющей усилия всех сотрудников, должны стать основой внутренней культурной среды: единая компания, как и единый бренд, являются фундаментом бренда [4].

Термин Process (процесс) относится к B2B рынку и рынку услуг. Именно из - за самого процесса, начиная с изготовления и заканчивая продажей своей продукции, «Пышка» стала популярной и завоевала доверие потребителей. На уровне процесс «Пышка»

позиционируется как первый формат «Пышка - кулинармаркет» - предприятие, объединяющее производство и торговые залы. Основным требованием при планировке предприятия (производственных, бытовых, торговых и других площадей) является соблюдение последовательности технологического процесса при соблюдении санитарных норм и правил, определенных СНИПами.

Physical evidence (физическое окружение) - данный термин также относится к B2B рынку и рынку услуг. К физическому окружению можно отнести интерьер в кафе - кулинарии. Во всех торговых точках «Пышка» придерживается одной цветовой гаммы и зона раздачи перед глазами у потребителей, чтобы покупатель мог видеть, какой продукт он приобретает.

Каждый объект в системе «Пышка» имеет собственный стол заказов холодных и горячих блюд, кондитерских изделий и выпечки. Также сеть кулинарий «Пышка» осуществляет доставку готовых блюд, комплексное обслуживание предприятий, праздников и торжеств [5].

Целью открытия нового формата супермаркета под суббрендом «Экомаркет - Пышка» является освоение новой ниши на рынке собственного производства - сыры, кумыс, молочная продукция, зерновая продукция, здесь же работает линия по производству живого хлеба на основе хмеля. Данный перечень также лояльно располагает к себе, большая часть представленной продукции отмечена знаком «Продукт Башкортостана».

Грамотно выстроенный маркетинг - микс способствует созданию запоминающегося «лица» компании. Являясь одним из крупнейших предприятий продуктов питания не только в г. Уфа, но и в Республике Башкортостан, «Пышка» для потребителя – гарантия качества, обеспечивающая приверженность покупателей.

Список использованных источников:

1. Котляров И. Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kompleks-marketinga-popytka-kriticheskogo-analiza>
2. Брусенцова Л.С. Исследование удовлетворенности клиентов услугами общественного питания ПО «Табыш». В книге Состояние и перспективы развития потребительских обществ Республики Башкортостан. Уфа, 2014, С. 59 - 65
3. Палий В.Ф. Еще раз про маркетинг - микс, или не оставить ли наконец в покое концепцию 4p?. [Электронный ресурс]. Точка доступа: https://iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_3455
4. Брусенцова Л.С. Совершенствование управления бренд - командой организации // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях: Сборник статей международной научно - практической конференции. - 2016. С. 40 - 43.
5. Колосова В. И., Вавилычева Т.Ю. Деловая репутация: понятие, проблемы правового регулирования и охраны. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/delovaya-reputatsiya-ponyatie-problemy-pravovogo-regulirovaniya-i-ohrany>

© А.Р.Жиянбаева

Л.Е. Зернова

К.э.н., доцент

ПМ, РГУ им. А.Н.Косыгина
г. Москва, Российская Федерация

Н.В. Михайлов

студент РГУ им. А.Н.Косыгина
г. Москва, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях современной рыночной экономики любая организация стремится повысить эффективность своей финансово - хозяйственной деятельности [1,с.186]. При этом эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей, но на каждый из них оказывает влияние целая система факторов [2,с.114].

Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. Факторы, оказывающие влияние на эффективность деятельности организации, классифицируются по различным признакам:

В зависимости от природы возникновения различают:

- природно - климатические факторы, оказывающие большое влияние на результаты деятельности в добывающей промышленности, сельском и лесном хозяйствах;
- социально - экономические факторы включают в себя общий уровень культуры и образования кадров, организацию культурно - массовой, спортивной и оздоровительной работы в организации;
- производственно - экономические факторы, которые определяют полноту и эффективность использования производственных ресурсов и конечные результаты деятельности организации.

По степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности выделяют:

- основные факторы, оказывающее решающее воздействие на показатель эффективности;
- второстепенные факторы, которые не оказывают решающего воздействия на результаты финансово - хозяйственной деятельности в сложившихся экономических условиях.

В зависимости от деятельности людей различают:

- объективные факторы, которые не зависят от воли и желаний людей;
- субъективные факторы, полностью зависящие от деятельности людей.

По местам возникновения выделяют:

- внутренние факторы, на которые предприятие может воздействовать своими силами;
- внешние факторы, которые не зависят от результатов деятельности данной организации.

По степени распространенности факторы могут быть:

- общие, которые действуют во всех отраслях экономики;
- специфические факторы, действующие в условиях отдельной отрасли экономики или направления деятельности.

По времени действия выделяют:

- постоянные факторы, которые оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно, на протяжении всего времени;
- переменные факторы, проявляющиеся периодически, например, освоение новой техники, новых видов продукции.

По характеру действия различают:

- интенсивные факторы, характеризующие степень усилия, напряженности труда в процессе производства;
- экстенсивные факторы, которые связаны с количественным, а не с качественным приростом результативного показателя.

Финансово - хозяйственные явления и процессы могут отражаться посредством: количественных факторов; качественных факторов.

По составу, в свою очередь, различают:

- простые факторы, которые не раскладываются на составные части;
- сложные факторы, которые состоят из нескольких элементов.

По возможности измерения влияния факторы могут быть:

- измеримыми;
- неизмеримыми.

По иерархии факторы могут быть:

- первого порядка, влияющие на показатель эффективности;
- второго порядка, которые определяют показатель эффективности косвенно, при помощи факторов первого уровня;
- последующих уровней подчинения.

Изучение факторов с учетом их внутренних и внешних связей, взаимодействия и соподчиненности достигается с помощью систематизации. Систематизация – это размещение изучаемых явлений в определенном порядке с выявлением их взаимосвязи и подчиненности. Систематизация факторов применительно к условиям конкретной организации позволит более точно выявить и изменения в эффективности деятельности.

Список использованной литературы:

1. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Стратегическое развитие корпорации как основное направление повышения эффективности ее деятельности. Сборник Академическая наука - проблемы и достижения (Academic science - problems and achievements). 2014. С. 186.

2. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Деловая активность корпораций как фактор роста эффективности. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции «Наука 21 века: открытия, инновации, технологии». 2016. С. 114 - 115.

© Л.Е.Зернова, Н.В.Михайлов, 2017

Л.Е. Зернова

К.э.н., доцент

ПМ, РГУ им. А.Н.Косыгина
г. Москва, Российская Федерация

К.А.Титаренко

студент РГУ им. А.Н.Косыгина
г. Москва, Российская Федерация

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА»

Конкурентная позиция коммерческого банка является одним из главных факторов его успеха [1,с.216]. В современных реалиях сильно ужесточается конкуренция как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Жесткие условия и высокая интенсивность конкуренции диктует коммерческим банкам выбор такого стиля поведения, который будет нацелен на завоевание как можно большей доли на рынке [2,с.19].

Для того чтобы иметь высокую конкурентоспособность, требуется внедрять наиболее эффективные методы предоставления банковских услуг, что подразумевает использование новейших технологий. Интенсивная конкуренция в банковской сфере оказывает влияние на расширение ассортиментной линейки предоставляемых банковских услуг и на регулирование цен, что в свою очередь сказывается и на повышении лояльности клиентов банка [3,с.17].

Для разработки действенной модели повышения конкурентоспособности банка необходимо выявить ее экономическую сущность. Конкурентоспособность банка – это сложное понятие, не имеющее однозначного определения. На данный момент в экономической литературе отсутствует единая теория конкурентоспособности банка, методологические и методические аспекты ее анализа также недостаточно разработаны [4,с.132]. Например, В.М. Мазняк понимает под конкурентоспособностью банка следующее: «Конкурентоспособность коммерческого банка – это способность банка комплексно удовлетворять и удерживать имеющихся корпоративных и частных клиентов, а так же завоевывать предпочтения новых за счет освоения новых инструментов и регионов». В данном определении отсутствует относительность конкурентоспособности, что предполагает сравнение показателей исследуемого банка с показателями другого банка. В связи с этим определение В.М. Мазняк, по нашему мнению, нецелесообразно брать за основу для оценки конкурентоспособности количественными методами. В.М. Мазняк выделяет три основных подхода при определении конкурентоспособности:

1. Конкурентоспособность – это комплекс взаимосвязанных показателей, характеристик генерируемых банком продуктов, направленный на раскрытие их потребительской ценности с точки зрения клиентов.

2. Конкурентоспособность – это комплекс показателей, характеризующих положение банка на рынке.

3. Конкурентоспособность – это совокупность возможностей по удержанию имеющихся позиций на рынке и освоению новых.

В. С. Краюшкин дает по своей сути аналогичное определение конкурентоспособности банка, конкретизируя, за счет каких новых инструментов, например финансовых, можно получить преимущество.

Л.С. Бадак дает следующую формулировку конкурентоспособности банка: это способность кредитной организации отстаивать свои экономические интересы в условиях конкуренции за счёт предложения услуг, соответствующих требованиям клиентов». В данном определении Л.С. Бадак понимает под конкурентоспособностью банка способность предоставлять такие банковские услуги, которые будут на порядок выше по сравнению с услугами других банков, что в конечном итоге положительно повлияет как на конкурентоспособность банка, так и на уровень банковских услуг в целом.

Ю. С. Эрох дает более краткое, но точное определения конкурентоспособности банка: «Конкурентоспособность коммерческого банка — это показатель его преимущества перед банками - конкурентами в определенный временной промежуток на рассматриваемом рынке».

А.А. Сергеевкова в отличие от других авторов подчеркивает, что конкурентных преимуществ необходимо достигать без ущерба собственному финансовому состоянию банка. В. В. Зражевский, в свою очередь, понимает под конкурентоспособностью коммерческого банка комплексный динамичный показатель сравнительного уровня развития критериев его деятельности, в том числе конкурентоспособности предоставляемых им услуг, отражающий эффективность принятия управленческих решений. Близкое по своей экономической сущности определение конкурентоспособности банка дает Ю.С Кудашева.

А. В. Хамидуллин под конкурентоспособностью банка понимает способность обеспечить производство услуг, лучших по качеству и больших по количеству, чем другие банки, в условиях эффективного использования конкурентного потенциала, наращивания имеющихся и создания новых конкурентных преимуществ, при наименьших затратах на единицу оказываемых услуг. Он делает акцент на таких терминах как «производство услуг», «большее по количеству», «лучшее по качеству». Эти термины, по нашему мнению, в большей степени можно отнести к конкурентоспособности товара (услуг), нежели к конкурентоспособности банка.

Наиболее полно экономическая сущность конкурентоспособности банка, на наш взгляд, отражается в работах Л. Р. Курманова, Э. О. Закирова. Под конкурентоспособностью кредитных организаций они понимают систему экономических отношений кредитных организаций с другими субъектами хозяйственной деятельности по поводу формирования, удержания и использования социально - экономических, технологических и инновационных преимуществ в интересах максимизации доходов при приемлемой степени риска.

На основе анализа работ 10 авторов нами было проведено сравнение определений конкурентоспособности банка. Проведенный анализ позволил нам уточнить данное определение. Таким образом, под конкурентоспособностью банка следует понимать систему экономических взаимоотношений с другими субъектами хозяйственной деятельности для максимизации доходов, а так же способность банка комплексно удовлетворять запросы клиентов и завоевывать конкурентные преимущества за счет освоения новых финансовых инструментов.

Список использованной литературы:

1. Зернова Л.Е., Ильина С.И. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. Сборник статей Международной научно - практической конференции «Инновационное развитие современной науки». 2014. С. 215 - 217.
2. Зернова Л.Е., Папенкова К.Э., Ильина С.И. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЫНКА И ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ЕГО УЧАСТНИКОВ. Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2009. Т. 1. № 6. С. 19.
3. Зернова Л.Е., Кузьменко Т.В., Ильина С.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ДЛЯ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2009. Т. 1. № 6. С. 17.
4. Зернова Л.Е., Григорян Н. ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ. Сборник статей Международной научно - практической конференции «Инструменты и механизмы современного инновационного развития». 2016. С. 132 - 134.

© Л.Е.Зернова, К.А.Титаренко, 2017

УДК 334.021

Е. А. Ивлиева

студентка 4 курса экономического факультета

Национальный исследовательский

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

г. Саранск, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОСТАВЩИКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современный процесс менеджмента взаимоотношений с поставщиками учитывает разнообразные факторы: оценка, отбор, мониторинг результатов деятельности и критерии анализа. Внедрение данного процесса дает организации четкое понимание существующих возможностей внешних поставщиков и идентификацию проблем, приводя к разработке плана развития. Тип и степень управления внешними поставками зависят от влияния процесса / продукции, услуги / на соответствие требованиям к продукции или услугам организации. Организации нужно определить специальные средства управления в отношении внешнего поставщика, цель которых: обеспечение того, что поставка продукции / услуги будет выполнена в соответствии с запланированными соглашениями и что продукция / услуга будут соответствовать требованиям [1, с. 16]. Процессы, продукция / услуги, поставляемые внешними поставщиками, не должны оказывать отрицательного влияния на деятельность организации и на удовлетворенность потребителей.

Организация должна обеспечивать полноту и четкость требований и учитывать любые потенциальные проблемы; обе стороны должны быть согласны с тем, что требуется. На

основе согласованных требований организация может разрабатывать политики, руководства, бюллетени, контракты, заказы на закупку и т. д.

Выделяют следующие формы взаимодействия с поставщиками: организационно-экономическая; финансово-экономическая; социально-психологическая; юридическая. Конкретизируем содержание данных форм взаимодействия.

Разновидностями организационно-экономического взаимодействия с поставщиками являются сокращение / увеличение их количества, обследование поставщиков и пр.

Ранее, в течении длительного времени, предприятия в своей деятельности стремились к увеличению количества поставщиков. Такой подход обеспечивал успешность переговоров в части определения цен, условий поставки и прочих контрактных обязательств [3, с. 267]. Кроме этого, была гарантирована возможность выбора поставщиков. Однако данные преимущества обходятся предприятию дорого: велики объемы административной нагрузки, затраты на размещение и отслеживание заказов, другую работу с поставщиками и пр.

Сокращение количества поставщиков характерно для предприятий с новейшими технологиями, испытывающих потребность в сложных комплектующих изделиях. С их стороны в отношении поставщиков предъявляются жесткие требования к качеству сырья, материалов, комплектующих. Данный подход способствует развитию долгосрочных доверительных партнерских отношений между организациями (поставщиками и потребителем).

Обследование поставщика (систематическая проверка предприятия - поставщика) на основе данных о его деятельности позволяет оценить каждую производственную операцию поставщика в соответствии с установленными показателями и сделать определенные выводы о перспективах дальнейшего сотрудничества с ним [2, с. 68].

Финансово-экономическая форма взаимодействия с поставщиками обусловлена, в первую очередь, действием финансовых механизмов: к примеру, изменение объемов заказов, корректировка цены продукции, оценка вероятного брака и потерь от применения несоответствующей продукции.

Социально-психологическая форма взаимодействия с поставщиками подразумевает использование различных программ их поощрения. Это могут быть публикации о лучших поставщиках в средствах массовой информации, проведение семинаров для поставщиков, награждение дипломами и призами.

Так, проведение семинаров для поставщиков позволяет организовать встречи представителей заказчика и поставщика на регулярной основе. Обсуждение актуальных вопросов (изменение основных принципов контроля материалов или методов управления запасами; новые принципы контроля производственного процесса; новые технические условия и пр.) играет серьезную роль в укреплении взаимоотношений между поставщиком и заказчиком [4, с. 215]. Приглашая поставщиков предприятие - заказчик позволяет им воочию ознакомиться с производством и с условиями, в которых эксплуатируются изготовленные ими комплектующие. Это, как правило, способствует лучшему осознанию требований заказчика.

Юридическая форма взаимодействия с поставщиками может выражаться в аннулировании контракта в форс-мажорных ситуациях, в отказе от продукции по причине ее несоответствующего качества, в процедуре замены недекларированной продукции и пр.

Литература

1. Баурина С. Б., Сидорова А. И. Современные требования к системам менеджмента качества организации // Результаты научных исследований: сборник статей междунар. научно - практ. конф. (15.02.2016 г., г. Тюмень) в 4 - х ч. Ч. 1. / Отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа: ООО «Аэтерна», 2016. – С. 15 - 17.
2. Баурина С. Б., Гарнов А. П., Гарнова В. Ю. Качество продукции / услуг в отраслях материального производства и непроеизводственной сфере национальной экономики России: монография. - Саранск: Полиграф, 2014. – 136 с.
3. Баурина С. Б. Инновационный потенциал предприятия // «Инновации: перспективы, проблемы, достижения»: материалы междунар. научно - практ. конф. РЭУ им. Г. В. Плеханова. 22.05.2014 г. – М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. С. 267 - 272
4. Терещина А. А., Фазлетдинова Д. В., Баурина С. Б. Особенности предпринимательской деятельности современных российских фирм // Новая наука: стратегия и вектор развития. 2015. № 6 - 1. С. 213 - 216.

© Е. А. Ивлиева, 2017

УДК 338

Ильсова М.К.

К.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»
г. Симферополь, Российская Федерация

Поляковский А.А.

Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»
г. Симферополь, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В условиях рыночной экономики руководству предприятий необходимо располагать оперативной и достоверной информацией для принятия эффективных управленческих решений.

Важнейшая черта процесса управления информационными ресурсами заключается в его неопределенной природе. Для эффективного управления организацией структурирование информационных потоков является одной из основных задач. Ведь чем точнее и объективнее информация, находящаяся в распоряжении системы управления предприятием, чем полнее она отражает реальное положение и связи в объекте управления, тем обоснованнее поставленные цели и эффективнее направленные на их достижение мероприятия.

Информационное обеспечение – это фрагмент системы управления, который представляет собой группу данных о фактическом и возможном состоянии элементов

производства, а также внешних условий функционирования, логике изменения и преобразования элементов производственного процесса[1, с. 54].

Цель деятельности предприятия определяют вид и степень автоматизации информационной системы, а также вид производимого и обрабатываемого информационного продукта, на основе которого принимается наилучшее управленческое решение.

Одним из наиболее главных направлений оценки состояния предприятия является не только анализ финансовых показателей, но и анализ информационного потока, создающего связи, необходимые в производственной системе, и ее контакты с внешней средой. Обеспечение осмысленных связей между источниками и приемниками информации и маршрута их передвижения является одним из критериев эффективного функционирования системы управления.

Для того чтобы автоматизировать процесс передачи информации при производстве какого-либо продукта, необходимо исследовать информационные потоки между функциональными подразделениями, участвующими в производственном процессе. Объем информации – важнейший показатель системы управления, так как от него зависит выбор типа проектируемой системы. При расчете объемов анализируются массивы как цифровой, так и текстовой информации, зафиксированной в таблице характеристик документов. Процесс расчета объемов информации иллюстрируется серией таблиц, составленных по специальным формам. Для любого подразделения составляется отдельная таблица, которая используется при количественной и качественной характеристике объема работы по преобразованию информации, выполняемой данным подразделением[1, с. 59].

Для ясности отображения загруженности потоков информации составляется матрица загруженности функциональных подразделений потоками информации. Такая матрица показывает количество документов, перемещающихся из одного функционального подразделения в другое. Это дает возможность установить наиболее загруженные информационные потоки между функциональными подразделениями.

Корпоративная информационная система (КИС) – это интегрированные системы управления корпорацией, основанные на углубленном анализе данных, использовании систем информационной поддержки принятия решений, электронном документообороте и делопроизводстве. КИС призвана объединить стратегию управления предприятием и передовые информационные технологии.

Применение КИС меняет сущность информационных потоков, что приводит к снижению трудоемкости выполнения стандартных операций. Отрицательными аспектами изменения информационных потоков является проблема поиска квалифицированных специалистов в сфере ИТ, а также сопротивление некоторых категорий работников, связанное с необходимостью повышения их квалификации наряду с выполнением основной работы.

В настоящее время, для эффективного управления предприятием нужны специальные инструменты с целью комплексного и точного прогнозирования развития экономико-хозяйственной деятельности предприятия.

Современным предприятиям следует создавать автоматизированную информационную систему (АИС), которая включает взаимосвязанные функциональные подсистемы,

обеспечивающие управленческий аппарат необходимой информацией. Основные функциональные подсистемы должны обеспечить решение следующих задач:

1. Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности предприятия;
2. Оперативное управление материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами;
3. Техническую подготовку производства;
4. Перспективное планирование и прогнозирование развития производства;
5. Маркетинговые исследования;
6. Сбыт и реализация готовой продукции[2, с. 231].

Главная особенность современных АИС – использование взаимосвязанных баз данных информационной системы предприятия. Использование АИС поднимает скорость и качество подготовки документов, структурирует и порядочно снижает затраты на документооборот, тем самым повышая эффективность управления.

- Процесс обработки информации на предприятиях отличается в зависимости от требований к решению функциональных задач, на основе которых формируются информационные потоки в КИС [3, с. 181].

Решение основных задач по обработке информации и управлению крупным предприятием опирается на общее информационное пространство, дающее возможность регулировать текущую деятельность фирмы и разрабатывать стратегические планы развития корпорации. Такое пространство представляет собой организацию информационной, программной и аппаратной совместимости различных платформ и архитектур обмена данными на всех уровнях управления и в разнообразных корпоративных звеньях системы.

Пополнение баз данных и работа с ними, использование интерактивного режима, коллективная и безбумажная обработка документации – обязательные составляющие деятельности современного предприятия которое стремится занять свое место на рынке или поддержать занятые позиции.

Использование информационных систем на предприятии позволяет не только автоматизировать шаблонные расчеты, но и принимать обдуманное управленческие решения. Используя такие специальные средства можно сформировать направление развития, приводящее к более интенсивному использованию информационных, материальных, финансовых и трудовых ресурсов и выбрать эффективную альтернативу, которая в наибольшей степени соответствует набору целей предприятия.

Список использованной литературы

1. Блюмин А.М. Мировые информационные ресурсы: Учебное пособие. 3 - е издание, переработанное и дополненное / А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов: М.: Дашков и К, 2016 – 384 с.
2. Блинов А.О. Управление изменениями: Учебник для бакалавров / А.О. Блинов, Н.В. Угрюмова: М.: Дашков и К, 2014 – 304 с.
3. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов: М.: Дашков и К, 2014 – 468 с.

© Ильясова М.К., Поляковский А.А., 2017

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

В условиях конкурентной борьбы особое место в банковском маркетинге занимает ценовая политика. Важность проблем ценообразования на современном этапе в деятельности коммерческого банка связана со следующим:

- ценообразование является одной из ключевых проблем рыночной экономики, выступая не только гибким инструментом, но и важным рычагом ее управления;

- целевая направленность банка, ориентированного на маркетинг, отводит цене одно из основных мест в его маркетинговой деятельности, так как позволяет формировать прибыль в заданном объеме;

- цена способна выступать орудием конкурентной борьбы за рынки сбыта, потенциальных клиентов, рост объема банковских продуктов;

- большинство мелких, средних банков не обладают еще достаточными ресурсами для того, чтобы активно использовать методы неценовой конкуренции;

- роль цен в достижении стратегических целей маркетинга (обеспечение выживаемости, прибыли, завоевание лидерства на рынке и т.д.);

- анализ рынка сбыта (оценка динамики спроса, определение вероятных объемов услуг, которые реально реализовать на рынке в течении конкретного отрезка времени по предполагаемым ценам, эффективность рекламы, сезонность и др. показатели, которые должны входить в комплексный анализ рынка сбыта);

- анализ цен на аналогичные услуги, установленные конкурентами (качество и скорость обслуживания клиентов, соответствие услуг пожеланиям клиентов, комплексный характер предоставляемых услуг и т.д.), положение банка на рынке относительно конкурентов;

- выбор видов ценообразования избираются банком с учетом общественного авторитета, имиджа банка, его территориального местоположения, наличие сети филиалов и отделений, воздействие государственных органов, пайщиков и др. обстоятельств.

Например, в рыночных условиях в отношении новых банковских продуктов банки используют следующие виды цен:

- цена за внедрение продукта на рынок (предложение цен более низких, чем установленных на рынке);

- цена, зафиксированная чуть ниже какой-нибудь круглой суммы;

- цена лидера на рынке банковских продуктов;

- цена с возмещением издержек производства (себестоимость + прибыль);

- престижная цена или цена за услуги очень высокого качества.

- скользящая падающая цена (изменяется в зависимости от спроса и предложения банковских продуктов);

- долговременная цена (реальна в отношении массового спроса);

- цена потребительского сегмента рынка (цена на аналогичные виды услуг, реализуемых разным группам клиентов);
- эластичная цена (обеспечивает быструю реакцию на соотношение спроса и предложения);
- преимущественная цена (используется банками, занимающими доминирующее положение на рынке);
- договорная цена (предполагает значительные скидки клиентам, выполняющим обусловленные договором конкретные условия).

За оказание различных комиссионно - посреднических операций и услуг коммерческие банки могут применять следующую формулу: $T = O : H \times B$, где

T - тариф за соответствующую услугу;

O - должностной оклад работника;

H - среднемесячная норма рабочего времени;

B - время обслуживания клиента по конкретному виду услуг.¹

Особую значимость планирование приобретает в условиях усиливающейся банковской конкуренции и при стремлении банков повысить эффективность своих операций и услуг.

В связи с тем, что планирование является многоуровневой деятельностью коммерческого банка, различают следующие виды планирования:

- 1) стратегическое планирование;
- 2) тактическое или оперативное планирование;
- 3) финансовое планирование.

Стратегическое планирование - это деятельность верхнего уровня, которая отражается в идеях, концепциях, целях и задачах банка. Благодаря стратегическому планированию определяется перспектива развития коммерческого банка, разрабатывается концептуальная основа для принятия кардинальных решений в части будущих рынков, продуктов, структуры, прибыльности и рисков банка.

Роль стратегического планирования возрастает в следующих ситуациях:

- если среда быстро меняется, особенно после длительного периода стабильности;
- если банки должны изменить конкурентную позицию, пытаются диверсифицировать операции по традиционному бизнесу и внедрить новые операции и услуги;
- если банк расширил круг своих операций и услуг, намерен изменить свою деятельность на рынках.

Тактическое или оперативное планирование ориентируется на конкретные мероприятия, представляет собой второй уровень планирования. Оно реализуется в форме конкретного плана действий (мероприятий) для достижения конкретной цели и является поддержкой стратегического плана банка. На третьем уровне планирования осуществляется финансовое планирование и разработка бюджетов, где определяются финансовые показатели для конкретизации целей, стратегий и заданий плана. Эти показатели служат надежным средством контроля над показателями деятельности банка в предстоящем году.

Рассмотрим основные этапы стратегического планирования. Первоначально, руководству необходимо выработать общий подход к осуществлению стратегического планирования. На данном этапе, руководство банка должно осознать потребность в

¹ Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование : учеб. пособие для студ. Учреждений высш. проф. образования / А.А. Казимагомедов. – М. : Издательский центр «Академия», 2010. – С. 174.

стратегическом планировании, четко разделить функции и ответственность между разными уровнями управления, определить сроки подготовки плана. Ключевым этапом стратегического планирования является ситуационный анализ. Цель ситуационного анализа состоит в изучении внутренних факторов, позволяющих оценить сильные и слабые стороны банка в конкурентной борьбе, и внешних факторов, дающих возможность сделать выводы о перспективах и угрозах со стороны макроэкономических факторов.

Кроме того, при проведении такого анализа можно выявить области, нуждающиеся в постоянном контроле со стороны высшего руководства и прочих подразделений банка. На основе проведения анализа среды деятельности банка, составляется анализ, где приводятся сильные и слабые стороны в деятельности банка, а также возможности и угрозы со стороны внешней среды и оцениваются конкурентные преимущества банка.

Ситуационный анализ позволяет сделать ряд выводов:

- во - первых, оценить прошлую ситуацию, существующее положение банка, а также сделать предложения относительно того, какой должна быть стратегия на перспективу;
- во - вторых, тщательно проанализировать состояние рынка в прошлом, настоящем и определить его потенциал в будущем;
- в - третьих, выбрать стратегические альтернативы - основу будущего стратегического плана.

Внешние факторы (макросреда) - совокупность факторов, неконтролируемых высшим руководством и другими подразделениями банка и влияющих на возможности его функционирования. В процессе проведения анализа внешней среды следует обратить внимание на такие области, как нормативная база, экономика, конкуренция, технология, политика, социальные факторы, культура, география, рынок. Анализируя данные параметры, следует иметь в виду, что один и тот же параметр применительно к разным банкам может быть оценен по - разному. Для одних он может рассматриваться как возможность, для других угроза. Кроме того, один и тот же фактор для одного и того же банка может иметь разные оценки в долго и краткосрочном периоде.

Независимо от того, какой вид рынка выбрал банк для обслуживания, он может еще более тщательно подразделить рынок на сегменты, так как в условиях растущей конкуренции невероятно трудно удержаться в лидерах по обслуживанию клиентов всех сегментов рынка. Осуществляя сегментацию рынка, банк получает возможность концентрировать свою деятельность на более выгодных для него областях и продуктах, рационально использовать имеющиеся ресурсы, более удачно разрабатывать и реализовывать корпоративную стратегию. Сегментация рынка - это деление его на части, для каждой из которых может потребоваться специфический продукт или комплекс маркетинга.

Собрав необходимую информацию, банк может приступить к ее анализу и определить, насколько перспективны выбранные сегменты с точки зрения возможности роста рынка, потенциала прибыли, рыночной доли. Подбирать информацию о состоянии рынка, характеристиках клиентов, тенденциях демографических показателей, состоянии кредитного и депозитного потенциала, изменении количества и типов предприятий, потенциале промышленности, торговли, размерах и тенденциях деловой активности основных товаропроизводителей следует на постоянной основе. Однако, для этого нужно иметь отлаженную систему маркетинговой информации и маркетинговых исследований.

Основой системы маркетинговой информации являются надежные источники информации, среди которых наиболее важными служат собственная база данных, газеты и др. периодические издания, нормативно – правовые документы и др.

В процессе ситуационного анализа необходимо осуществить анализ внутренней среды, т.е. совокупности факторов, действующих внутри банка, и контролируемых руководством и специалистами. Среди внутренних факторов существенное значение имеет состояние организационной структуры банка.

На следующем этапе стратегического планирования руководство банка должно в общих чертах описать свою будущую деятельность и перспективы, т.е. формировать образ и сделать заявление о миссии. Заявление о миссии - это сжатое заявление о ключевых целях банка. Она должна быть сформулирована предельно четко и быть понятной всем сотрудникам и клиентам. Миссия детализирует статус банка и обеспечивает направления и ориентиры для определения целей и стратегии на различных организационных уровнях. Формулируя миссию, банк определяет основные категории клиентов и их потребности.

В процессе стратегического планирования важно также сформулировать ценности банка. Ценности оказывают влияние на стратегические цели банка. Ценностные ориентиры формулируются под влиянием опыта, образования, демографических переменных, экономического положения. Ключевыми моментами стратегического планирования являются анализ главных движущих сил и стратегических альтернатив. В качестве основных движущих сил выступают факторы макросреды, которые оказывают влияние на возможности функционирования банка. Они задают направление движению банка в перспективе, определяют его стратегию.

Оценка и выбор стратегических альтернатив - это сложный процесс, требующий ресурсов, опыта, хорошей информационной базы. Окончательный вариант должен сочетаться с миссией, целями и образом банка. Основой для принятия решений в данном случае служат результаты анализа. Для того чтобы проанализировать, насколько приемлема определенная стратегия, можно разработать финансовый прогноз, причем по нескольким сценариям. Например, сценарий в случае худшего стечения обстоятельств - пессимистический, лучшего - оптимистический, а также наиболее вероятный прогноз. Необходимо также оценить степень риска в каждом случае, выбрать альтернативы и наиболее подходящие рыночные сегменты. Следует помнить, что разработка качественного стратегического плана обеспечивает половину успеха банка. Для того чтобы этот успех был полным, нужно создать систему управления и контроля стратегическим планом.

Оперативный или тактический план разрабатывается в целях конкретизации стратегического плана и показывает, как конкретное подразделение способствует выполнению стратегических целей банка в целом. Оперативные планы позволяют конкретизировать стратегический план, придать ему конкретный характер. Процесс составления оперативного плана осуществляется на уровне конкретных отделов. Такой план содержит несколько важных разделов: постановка оперативных целей, планирование ресурсов, составление плана действий, разработка бюджета. Рабочие планы утверждаются высшим руководством и после этого служат основой для составления индивидуальных планов отдельных сотрудников.

Управление процессом планирования в банке могут осуществлять комитет по управлению, рабочая группа или специальный отдел планирования, создаваемые на

постоянной основе. Стратегии реализуются в оперативных планах. Оперативный план - документ, цель которого - обеспечить общее понимание задач банка, стратегии и тактики для выполнения этих задач, а также определить объемы, качество и структуру ресурсов, выделяемых для этого. Если стратегии разрабатываются на относительно долгосрочную перспективу, то оперативные планы составляются обычно на предстоящий год.

Оперативный план представляет собой довольно подробный и всеохватывающий документ. В нем должны быть отражены следующие задачи:

- определить будущий профиль банка;
- определить целевые рынки, на которых будут реализовываться задачи;
- определить поддерживающие требования (человеческие ресурсы, виды операций и услуг, их технологию осуществления);
- разработать процесс контроля.

В оперативном плане не только конкретизируются цели и задачи, но и четко указывается, как будут решены поставленные задачи и кто за это ответственен. Так, оперативный план, определяя рынки банка и пути выхода на них, указывает, как банк может организовать любой управленческий процесс, обеспечить соответствующий технический уровень, решить вопросы с персоналом. В нем определяются конкретные финансовые показатели, которые потом реализуются в балансе, в отчете о прибылях и убытках. Значимость планирования в банковской сфере обуславливается в готовности банка к внезапным изменениям рыночной ситуации, уменьшению риска, принятия неверных решений в условиях усиливающейся банковской конкуренции и при стремлении банков повысить эффективность своих продуктов.

Таким образом, можно сделать вывод, что основная цель банковского маркетинга заключается в том, что маркетинговые службы банка изучают рынок предполагаемых к выпуску продуктов, типы клиентов - покупателей, конкурентов, предлагающих аналогичные продукты, а затем организуют их производство и реализацию. При этом в центре внимания должны всегда находиться реальные потребности клиентов, которые банк должен удовлетворять. Специфика банковского маркетинга исходит из особенностей банковских продуктов, которые являются абстрактными и не имеют материальной субстанции. Являясь частью менеджмента банка, банковский маркетинг связан со стратегией развития банка. Суть стратегического подхода маркетинга выражается в такой политике банка, когда разработка, внедрение и освоение новых банковских продуктов осуществляются на базе предварительно проведенных маркетинговых исследований.

Литература

1. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. - М.: Маркет ДС, 2007.
2. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2009.
3. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование : учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / А.А. Казимагомедов. – М. : Издательский центр «Академия», 2010.
4. Казимагомедов А.А. Маркетинговые исследования регионального рынка банковских продуктов на потребности клиентов / Материалы 15 международной научно - практической конференции по проблемам маркетинга / Вопросы структуризации экономики №2, 2014.

5. Казимагомедов А.А. Комиссионно - посредническая деятельность коммерческих банков по обслуживанию клиентов // Научно - практический журнал «Аспирант» №2 / 2015.

6. Казимагомедов А.А. Современные информационно - инновационные технологии в банковской сфере услуг / Информационные технологии в экономике и управлении: материалы II Всероссийской научно - практической конференции (с международным участием), 29 - 30 ноября 2016 г., Махачкала / Под ред. д.т.н., профессора Т.А. Исмаилова. – Махачкала: ДГТУ, 2016.

7. Радковская, Н.П. Маркетинг в коммерческих банках / Н.П. Радковская. - СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004.

© А.А. Казимагомедов

УДК 657

В. А. Ковтунова

бакалавр 3 курса направление «Экономика»,
ФГБОУ ВО «БГУ им. И.Г. Петровского»
г. Брянск, РФ

АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аудиторская проверка расчетов с персоналом по оплате труда является весьма трудоемкой. Основными источниками информации для проведения аудита расчетов по оплате труда являются:

- документы, оформляющие прием на работу сотрудников (приказы, заявления о приеме на работу; трудовые договоры) - на предмет соответствия их действующему законодательству, в том числе устанавливается, все ли реквизиты соблюдены, соответствуют ли условия трудовых договоров требованиям трудового законодательства, не ухудшают ли они положение работников по сравнению с положениями ТК РФ [9];

- документы, регламентирующие непосредственно трудовую деятельность (должностные инструкции, штатное расписание, приказы директора по кадровым вопросам);

- договоры гражданско - правового характера (подряда, возмездного оказания услуг и др.), заключаемые организацией. Устанавливается правильность оформления договоров, экономическая целесообразность их заключения, реальность полученных по ним результатов и выгод для предприятия, правильность расчетов по договорам, налогообложения и отражения в учете [2];

- таблицы учета рабочего времени - проверяется для каждого работника количество отработанных рабочих дней, в случае если за какие - то дни рабочее время для работника не проставлено, устанавливается какими документами подтвержден либо оформлен невыход на работу (листки временной нетрудоспособности, объяснительные и др.);

- расчетные ведомости по заработной плате - соответствуют ли данные ведомости размерам заработной платы, предусмотренным трудовым договором, правильно ли

произведен расчет в случаях, когда отчетный период отработан работником не полностью [5];

- платежные ведомости по заработной плате - проверяется оформление ведомости, наличие расходных кассовых ордеров на получение кассиром наличных денег для выплаты работникам, росписи в получении денежных средств;

- кассовые документы (приходные и расходные кассовые ордера) - по суммам, выданным в подотчет;

- авансовые отчеты, первичные документы к ним - командировочные удостоверения, задания на командировку, проездные документы и др.;

- лицевые счета, налоговые карточки, индивидуальные карточки учета сумм, начисленных выплат и иных вознаграждений - на каждого работника на предмет правильности начисления выплат [7].

Ведение первичных документов по учету труда и его оплаты обязательно для всех работодателей. Данные документы могут запросить представители Федеральной инспекции труда при проверке выплаты заработной платы [6]. Наличие указанных форм по учету труда и его оплаты, правильность их заполнения может также стать объектом контроля при проверке правомерности отнесения затрат по оплате труда на себестоимость продукции, проводимой представителями Федеральной налоговой службы.

В ходе выборочной проверки правильности начисления отпускных устанавливается правильность определения общего заработка за расчетный период и величину среднедневного заработка. Расчет производится на основании начислений за последние двенадцать месяцев. Полученная величина среднедневного заработка умножается на количество дней отпуска и исчисляется общая сумма отпускных [3].

При проведении аудита расчетов больничных в результате выборочной проверки проверяющий использует листки нетрудоспособности отдельных работников. Расчетный период составляют два года, предшествующих году болезни. Все начисления в пользу работника за эти два года делятся на 730 дней, устанавливается среднедневной заработок. При этом он не должен быть менее заработка, исчисленного исходя из минимальной оплаты труда, и не более устанавливаемого ежегодно законодательством РФ. Рассчитанный среднедневной заработок корректируется на коэффициент, учитывающий страховой стаж работника к дню болезни: до 5 лет - 60 %, от 5 до 8 лет - 80 %, свыше 8 лет - 100 %. Если в одном из двух календарных лет, предшествующих году наступления страхового случая, почти отсутствует заработная плата (либо на момент назначения пособия работник не может подтвердить ее величину справкой), то пособие по временной нетрудоспособности исчисляется из минимального размера оплаты труда и полученной зарплаты за время работы [8].

Аудитор обращает внимание на правильность начислений за отработанные праздничные и выходные дни - в повышенном размере или с предоставлением отгулов. Рассматривает начисление премий, материальной помощи, за классность и работу с секретными документами и т.д.

Изучаются удержания из зарплаты в виде НДФЛ, алиментов и других перечислений по исполнительным листам, профвзносы, оплата стоимости спецодежды, полученных кредитов, материального ущерба и т.д. [1].

Таким образом, при проведении проверки правильности начисления и выплаты заработной платы аудиторы сопоставляют таблицы учета рабочего времени, трудовые договоры, приказы по учреждению, графики работы и лицевые карточки по выплате заработной платы. В результате такой сверки выявляются случаи оплаты труда за неотработанное время [4]. В ходе аудита документов по начислению оплаты труда, выявленные расхождения фиксируются в рабочих документах и учитываются при формировании аудиторского заключения.

Список использованной литературы:

1. Дедова О.В., Ермакова Л.В. Аудит затрат на производство в хлебопекарных организациях. В сборнике: Научно - технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего сборник материалов II Международной научно - практической конференции: в 2 - х томах. 2016. С. 345 - 348.

2. Дедова О.В., Ермакова Л.В. Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда. В сборнике: Актуальные проблемы социально - трудовых отношений Материалы VI Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвященной 85 - летию образования Дагестанского государственного университета. Дагдосуниверситет. 2016. С. 124 - 126.

3. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Проблемы учета расходов на оплату отпускных работников предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2016. №6 (58). С. 308 - 310

4. Кузнецова О.Н. Контроль и ревизия деятельности организаций: теория и практика // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 480 - 483.

5. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // В мире научных открытий. – 2013. - №4.1 (40). – С. 260 - 270.

6. Кузнецова О.Н. Специфика современного рынка труда в России / В сборнике: Актуальные проблемы социально - трудовых отношений: Материалы VI Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвященной 85 - летию образования Дагестанского государственного университета. Дагдосуниверситет. 2016. С. 199 - 200.

7. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Порядок проведения и организация учета специальной оценки условий труда // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 2. С. 354 - 360.

8. Мельгуй А.Э., Ермакова Л.В., Дедова О.В. Порядок начисления и учета заработной платы рабочим производственных предприятий // Электронный научный журнал. 2016. № 9 (12). С. 369 - 374.

9. Мельгуй А.Э., Дедова О.В., Ермакова Л.В. Содержание и принципы формирования в бухгалтерском учете информации о расходах на персонал и основы их контроля // Вестник Науки и Творчества. 2016. № 9 (9). С. 33 - 38.

© В. А. Ковтунова, 2017

Кулумбекова Т. С.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит,
Северо – Кавказский Горно – Metallургический Институт (ГТУ),
г.Владикавказ, Российская Федерация
tkulumbekova@mail.ru

Кортиева Д.Г.,
студентка, кафедры финансы и кредит,
Северо – Кавказский Горно – Metallургический Институт(ГТУ),
г.Владикавказ, Российская Федерация
diana.kortieva@mail.ru

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация.

Роль и место стратегического менеджмента в системе управления коммерческим банком является основной его подсистемой и выполняет главную и первоочередную функцию банковского управления.

Стратегия развития банка – долгосрочный план функционирования банка, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсных разработанный с целью реализации принятых задач и достижения целей и включающий координацию деятельности каждого подразделения при условии соблюдения стабильности и финансовой устойчивости.

Abstract.

The role and place of strategic management in the management system of commercial Bank is the main subsystem and performs the main and primary function of Bank management.

The Bank's development strategy – a long - term plan of the Bank, developed with the aim of implementation of the adopted goals and objectives including coordinating the activities of each division, subject to stability and financial stability.

Ключевые слова: стратегия, банковский менеджмент, система, развитие, управление, решения, подразделения, организационная структура.

Keywords: strategy, banking management, system development, management, solutions, units, organizational structure.

Стратегия развития банковского менеджмента тесно связано с формированием рыночного финансового механизма.

Финансовый механизм - совокупность экономико - организационных правовых форм и методов управления финансовой деятельностью банка в процессе формирования, распределения и использования целевых фондов денежных ресурсов для удовлетворения потребностей государства и предприятий.

Финансовый менеджмент, как форма предпринимательской деятельности означает, что управление финансовой деятельностью не может быть чисто бюрократическим,

административным актом. Речь идет о творческой деятельности, которая активно реагирует на изменения, происходящие в окружающей среде. Финансовый менеджмент, как форма предпринимательства предполагает использование научных основ планирования и управления, финансового анализа².

Как форма предпринимательства, банковский менеджмент может быть выделен в самостоятельный вид деятельности. Эту деятельность выполняют как профессиональные менеджеры, так и финансовые институты. Сущность банковского менеджмента, как формы предпринимательства, выражается в обмене (Рисунок 1):



Рисунок 1

Сферой приложения банковского менеджмента является финансовый рынок. На финансовом рынке проявляются экономические отношения между продавцами и покупателями финансовых (денежных) ресурсов и инвестиционных ценностей, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных между их стоимостью и потребительской стоимостью. Финансовый рынок состоит из системы рынков: валютного, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных ценных бумаг, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных ссудных капиталов, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных золота. Функционирование финансового рынка создает основу для предпринимательства в области управления движением финансовых ресурсов и финансовыми отношениями.

Эффективность применения банковского менеджмента достигается только в комплексной увязке с функционированием, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных действиями методов и рычагов финансового механизма.

Финансовый механизм представляет собой систему действий финансовых рычагов, выражающуюся в кредитной организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов.

² Бузмакова М.В. Банковский менеджмент: Курс лекций. НФ АТиСО. 2015 - 277с.

Объектом современного банковского менеджмента является система следующих функционально различных элементов³:

- 1) кредитно - депозитные услуги;
- 2) расчетно - клиринговые услуги;
- 3) страховые услуги;
- 4) инвестиционно - фондовые услуги;
- 5) трастовые услуги;
- 6) услуги по лизингу;
- 7) услуги по факторингу;
- 8) услуги по финансовому консультированию;
- 9) услуги по целевому использованию денежных средств на жилищное строительство;
- 10) трансферт и обмен валют и т.д.

Дальнейшее развитие рынка финансовых услуг во многом будет зависеть от:

- удовлетворенности клиентов получаемыми услугами;
- отношений клиентов со служащими учреждений, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных оказывающих услуги;
- степени обученности и профессионального умения управленческого персонала этих учреждений;
- маркетинга финансовых услуг.

В условиях межбанковской конкуренции эффективная деятельность банка зависит от уровня предоставляемых финансовых услуг. В последнее время банк все активнее осуществляет нехарактерные для него операции, внедряясь в нетрадиционные для банков сферы финансового предпринимательства, включая операции с ценными бумагами, лизинг, факторинг и иные виды кредитно - финансового обслуживания, постоянно расширяя круг и повышая качество предоставляемых услуг, конкурируя за привлечение новых перспективных клиентов. «Стратегия» и «менеджмент» являются двумя составляющими термина «стратегический менеджмент» в его научных категориях. В отличие от понятия «менеджмент», понятие «стратегия» до настоящего времени не имеет определенной трактовки, в то время как в стратегическом управлении оно занимает основную позицию.

Стратегический менеджмент банка тесно связан с банковской политикой не только в этих двух аспектах. Стратегический менеджмент коммерческого банка основывается, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных прежде всего, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных на тех же основных направлениях, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно

³ Банковский менеджмент: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. - Юнити - Дана. 2014 - 319 с.

функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных что и банковская политика, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных к ним относятся: интересы акционеров и клиентов, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных потребности и возможности банка, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных приемлемые методы и задачи для достижения поставленных стратегических целей. Банковская политика обычно затрагивает основные функции: кредитование, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных инвестиции, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных расходы на финансирование; персонал, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных внутренний банковский контроль и др. Поэтому формирование банковской политики и стратегического банковского менеджмента должно идти параллельно⁴.

Специфика банка, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных ориентированного на установление долговременных отношений с клиентами, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных на их развитие, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных обуславливая развитие стратегии и выполнение операций в соответствии с потребностями клиентов, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств

⁴ Веснин В.Р. Стратегическое планирование: Учебник / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. – СПб., 2015.– 256 с.

отношения ресурсов в связи с чем значимость организации работы с персоналом имеет большое значение. Таким образом, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсов если рассматривать наиболее общую организационную структуру банка, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсов то в коммерческом банке, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсов автор полагает, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсов к субъектам стратегического банковского менеджмента относятся все работники без исключения – начиная с учредителей, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсов входящих в Совет банка, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения ресурсов и заканчивая работниками административного блока.

Таблица 1.

Особенности функционирования стратегического менеджмента банка⁵

№	Элементы стратегического менеджмента в коммерческом банке	
1.	Цели	Прибыльность и финансовая устойчивость банка
2.	Задачи	Оптимальное использование коммерческим банком внутренних переменных с учетом факторов внешней среды для приведения своего потенциала в соответствие с требованиями изменяющейся среды и для реализации поставленных целей
3.	Субъект	Субъекты стратегического банковского менеджмента – это все работники банка без исключения
4.	Объект	Коммерческий банк и его внешняя среда.
5.	Принципы	1. Единство кредитной организации и окружающей ее среды. 2. Ориентированность на реализацию глобальных целей и повышение конкурентоспособности.

⁵ Исаева Е.А. Стратегический менеджмент в финансово - кредитных организациях: Учебное пособие / Е.А. Исаева. – М.: КНОРУС, 2015. – 176 с

		<p>3. Разработка стратегии с учетом особенностей рынков, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных на которых функционирует банк.</p> <p>4. Соответствие стратегии изменяющимся внешним условиям среды.</p> <p>5. Использование для достижения целей определенного набора инструментов стратегического менеджмента</p>
6.	Методы	<p>Анализ, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных моделирование, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных прогнозирование, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных оценка и др.</p>
7.	Особенности	<p>1. Направленность всей деятельности банка на достижение основной стратегической цели.</p> <p>2. Своевременная реакция со стороны коммерческого банка на изменяющиеся условия внешней среды.</p> <p>3. Оценка руководителями используемых способов распределения ресурсов для принятия эффективных управленческих решений в соответствии с разработанной и реализуемой стратегией</p>

Развитие стратегического менеджмента – это область деятельности высшего руководства организации, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных главная обязанность которого состоит в развитии предпочтительных

направлений и траектории развития организации, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных постановке целей, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных распределении ресурсов и всего того, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных что дает организации конкурентные преимущества.

Банковская организация должна определять цели и задачи стратегического развития, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных учитывая собственные внутренние ресурсы.

Таким образом, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных они выделяют следующие этапы процесса стратегического менеджментаб:

- 1 - й этап – анализ окружающей среды – внешней и внутренней;
- 2 - й этап – определение общего направления развития организации;
- 3 - й этап – формулирование стратегии;
- 4 - й этап – реализация стратегии;
- 5 - й этап – контроль за реализацией стратегии.

Ряд авторов в вопросе понимания и определения процесса стратегического менеджмента включает в него планирование стратегии, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных имея в виду, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных что оно может быть частью управлением стратегией в целом.

Процесс развития стратегического менеджмента в коммерческом банке в настоящее время необходимо рассматривать как выполнение основных этапов оценки внешней и внутренней среды, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения рурсурных разработки стратегии, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития

⁶ Роуз Питер С. Банковский менеджмент // Пер. с англ. 2 - го изд. – М.: Дело Лтд, 2015. – С. 135.

совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных подразумевая постановку целей и задач, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных ее реализации и организации предварительного, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных текущего и общего (последующего) контроля. При этом все этапы управления процессом стратегического менеджмента коммерческим банком должны тесно смыкаться друг с другом с целью незамедлительного вмешательства субъектов стратегического менеджмента в ситуации, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных требующие оперативного принятия необходимых решений. Направления развития стратегического банковского менеджмента позволяют банкам (коммерческим банкам) повысить свою конкурентоспособность, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных эффективность работы и капитализацию, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных оценивать качество деятельности кредитной организации, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных расширять и приумножать клиентскую базу, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных изучать и использовать передовой опыт банков - конкурентов, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных развивать систему взаимодействия клиентов с банком, стратегия параметры деятельности которой непосредственно являются характеристиками непосредственно функций развития совокупности экономических аспектов основные проявления которых раскрываются относительно рыночных свойств отношения русурсных удовлетворять потребности клиентов и самого коммерческого банка.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395 - 1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 03.07.2016 N 191 - Ф3) // Правовая система «Консультант+»
2. Банковский менеджмент: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. - Юнити - Дана. 2014 - 319 с.
3. Бузмакова М.В. Банковский менеджмент: Курс лекций. НФ АТиСО. 2015 - 277с.

4. Особенности реализации коммерческими банками депозитной политики в современных условиях // Камбердиева С.С., Иванова Я.Э. // Научная дискуссия: Вопросы экономики и управления. 2016. № 4 - 1 (48). с. 19 - 24.
5. Управление инвестиционной деятельностью в банковской сфере // Тумасянц С.Э., Хетагуров Г.В. // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 3 - 1 (67). с. 171 - 176.
6. Критерии и методы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков // Шелкунова Т.Г., Тибилова З.В. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. № 61 - 62. с. 26 - 35.
7. Веснин В.Р. Стратегическое планирование: Учебник / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. – СПб., 2015.– 256 с.
8. Ермаков С.Л. Основы организации деятельности коммерческого банка: учеб. для студентов вузов, - М.: КНОРУС, 2015. - С.34.
9. Исаева Е.А. Стратегический менеджмент в финансово - кредитных организациях: Учебное пособие / Е.А. Исаева. – М.: КНОРУС, 2015. – 176 с.
10. Ольхова Р.Г. Планирование и его роль в управлении банком // Бизнес и банки - №41 - 2016г. - С.1 - 4
11. Роуз Питер С. Банковский менеджмент // Пер. с англ. 2 - го изд. – М.: Дело Лтд, 2015. – С. 135.

© Кулумбекова Т. С., Кортиева Д.Г.

УДК 336

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

А.М. Шахбанова

К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

В.В. Кремлева

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМИ РЕЗЕРВАМИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Наряду с проблемой реализации курсовой политики существует и проблема управления международными резервами нашей страны, которая включает три основные составляющие: обоснование оптимального объема резервов, обновление критериев управления ими, повышение эффективности риск - менеджмента в целях вероятности потерь в этой сфере.

В виду этого проблема увеличения международных резервов России сохраняет свою актуальность, учитывая их функции. Не менее важным направлением является повышение

качества риск - менеджмента, то есть снижение валютных рисков, обеспечивающих минимизацию потерь и упущенной прибыли. Для реализации данного подхода требуется дальнейшая классификация структуры валютных резервов и требований Банка России к ним. Так ослабление международных позиций доллара проявляется в снижении его позиции в мировых валютных резервах. В России такая тенденция развивается достаточно медленно. Однако, повышение доли евро в мировых валютных резервах (с 17 % до 26 %) в нашей стране проявляется в больших размерах, что связано с развитием торгово - экономического сотрудничества России с ЕС, а также увеличением обязательств в евро.

Из Рис. 1 видно, что значение золото - валютных резервов держится на одном уровне, с тенденцией к повышению :в марте 2016 года они составляли 380 млн. долл. США [2], а в марте 2017 года - уже 397 млн. долл. США. Существующая в настоящее время политика свободно - плавающего валютного курса способствует экономии и сохранению золото - валютных резервов, и даже их пополнению. Конечно, золото – валютные резервы – это показатель международной валютной ликвидности страны, т.е. ее платежеспособности. Международная ликвидность – это способность государства погашать свои внешние обязательства в иностранной валюте. Однако показатель международной валютной ликвидности необходимо соотносить с уровнем долгов в иностранной валюте или с уровнем оплаты текущих долговых обязательств, например – импорта.

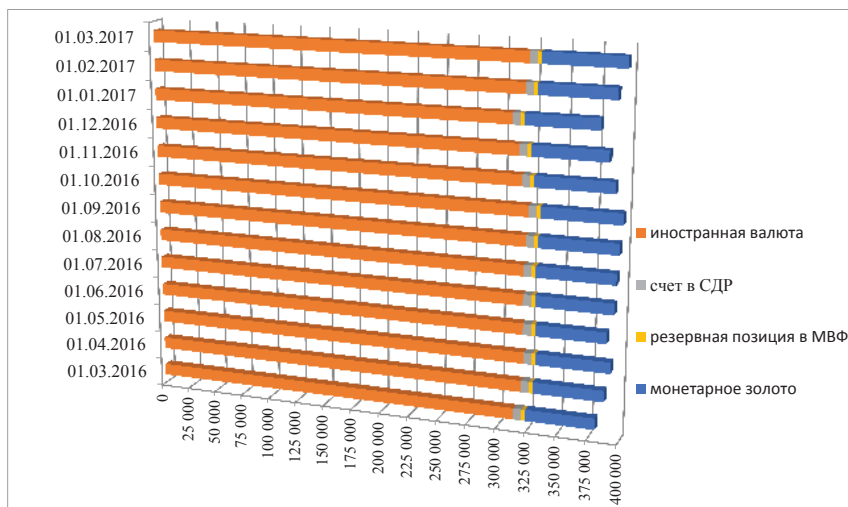


Рис. 1 Динамика и структура золото - валютных резервов Банка России, млн. долл. США

Наша страна имеет положительный баланс счета текущих операций в основном за счет экспорта товаров, а именно – сырья, нефти и газа. Сальдо текущего счета в 2016 году составило 22,2 млрд. долларов США, снизившись втрое по сравнению с 2015 годом[4]. Пополнение ЗВР возможно только с помощью внешнеторговых операций, и только по определенным товарам - сырьевого назначения, которые в свою очередь дешевеют из - за цен на нефть. Поэтому необходимо либо увеличивать количество экспорта сырья, либо сохранять на высоком уровне курс доллара США.

Увеличивать количество добываемой нефти бессмысленно, так как, во - первых наша страна имеет договоренность со странами ОПЕК о сокращении добычи нефти, во вторых, даже если добычу нефти не сокращать, мировые цены на нефть будут продолжать падать. Второе еще более критично отразится на российской экономике, особенно на бюджетном дефиците, который превышает 3 % от ВВП. Если вернуться к политике регулируемого плавания доллара США, которое имело место последний раз 7 ноября 2014 года, то мы видим, что курс доллара США регулировался в границах от 39,7 до 48,7[3, С.11]. То есть если курс доллара США поднимался выше 48,7 руб., то ЦБ должен осуществлять валютные интервенции, продавая на ММВБ до 350 млн. долларов США., и наоборот. Сумма валютной интервенции совсем незначительная и составляет всего 0,09 % от ЗВР. Исторический максимум золото - валютных резервов страны наблюдался в августе 2008 г. (598 млрд. долл. США).

На данный момент ЦБ располагает достаточной суммой золото - валютных резервов для того чтобы обеспечить регулирование валютного курса, однако укрепление рубля на сегодняшний день не целесообразно в связи с падением цен на нефть. В начале 2014 года до введения политики свободного плавания рубля золото – валютные резервы составляли 510,5 млрд. долл. В ноябре 2014 года регулятор отпустил рубль в свободное плавание и перестал тратить резервы. Центральный банк планирует вновь наращивать международные резервы до 500 млрд. руб. к 2019 году [3, С.44].

Можно сделать вывод, что наличие в стране огромного запаса золото - валютных резервов само по себе положительно скажется на стабильности экономики в условиях санкций. Однако необходимо пересмотреть структуру международных резервов, диверсифицируя их. Для оптимизации диверсификации валютных вложений России нужно снизить доли долларов и евро, превышающие уровни, характерные для оптимального портфеля. Дальнейшая диверсификация, таким образом, возможна за счет доли Йены и швейцарского франка. При оптимизации структуры резервов по странам значительно возрастут доходы от активов Банка России. При реализации такого подхода к управлению валютными резервами прибыль может увеличиваться на десятки миллиардов рублей в год, соответственно, будет повышаться и та её часть, которая перечисляется в федеральный бюджет. [1, с.24].

Список использованной литературы

1. Гамза В. В. Банковская система России: Основные проблемы развития // Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 10.
2. Международные резервы Российской Федерации http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=mrif_m
3. Основные направления денежно – кредитной политики [http://www.cbr.ru/publ/ondkr/on_2017\(2018-2019\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkr/on_2017(2018-2019).pdf)
4. Текущий счет в 2016 году сократился до 18 - летнего минимума: угроза рублю. <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/01/18/673430-tekuschii-schet-sokratilsya>

© В.В. Кремлева © А.М. Шаханова © А.М. Халимбекова

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Период реформ, проводимых Банком России по оздоровлению банковской системы связан прежде всего с многочисленными отзывами лицензий у коммерческих банков по причинам нарушения законодательства, либо по причинам, вызванным несостоятельностью их клиентской базы, что привело к банкротству. Максимальное количество отзывов лицензий приходится именно на Республику Дагестан. С чем это связано?

Банк – это финансовый посредник, который привлекает финансовые ресурсы экономических субъектов и размещает их от своего имени и за свой счет. Это центр, через который проходит платежный оборот различных хозяйственных субъектов. Банки наделены посредническими функциями, они находятся между клиентами, совершая платежи по их поручению. Деятельность и успешность Банка зависит от внешней среды (тенденций в экономике) а также - от клиента и его финансового состояния

В течение 2013 - 2016гг. в экономике Дагестана усилились следующие отрицательные тенденции. Резкое ухудшение ситуации в банковской системе и кредитно - денежной сфере (следствие – сокращение денег в обращении, в том числе наличного, объемов кредитования). За этот период отозваны лицензии 19 дагестанских банков, а остальные несколько банков снизили свою активность. Ухудшение структуры инвестиций в основной капитал, в частности по машинам и оборудованию, сокращение вложений из федеральных источников и собственных накоплений организаций. Только 20 % суммы инвестиций в основной капитал приходится на крупные и средние предприятия, остальные 80 % фактически не подотчетны по данной статье отчетности и по ним используют оценочные данные, которые ежегодно искажаются[3];

Объем денежной массы M2 в Республике составил на 1 сентября 2016. Г. 61739,6 млн. руб. и увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 10,6 % . Потребительские цены при этом увеличились на 6,8 % по отношению к соответствующему периоду предыдущего года. Это выше аналогичного показателя в среднем по России (6,5 % август 2017 к августу 2016 г. и 5,9 % август 2017 к августу 2016 г.) [4,С.203]. Согласно монетаристской теории рост денежной массы должен сопровождаться ростом ВВП, в противном случае такой рост чреват ростом инфляции.

Банковскую систему республики представляют всего 7 кредитных организаций, это на одну организацию ниже, чем в прошлом году. Рассмотрим динамику основных показателей данных кредитных организаций, характеризующих их деловую активность на рынке финансовых услуг (рис. 1). Финансовое состояние юридических лиц и уровень жизни физических лиц, выражающийся в объеме начисленной заработной платы, отражается в первую очередь на состоянии банковской системы республики.

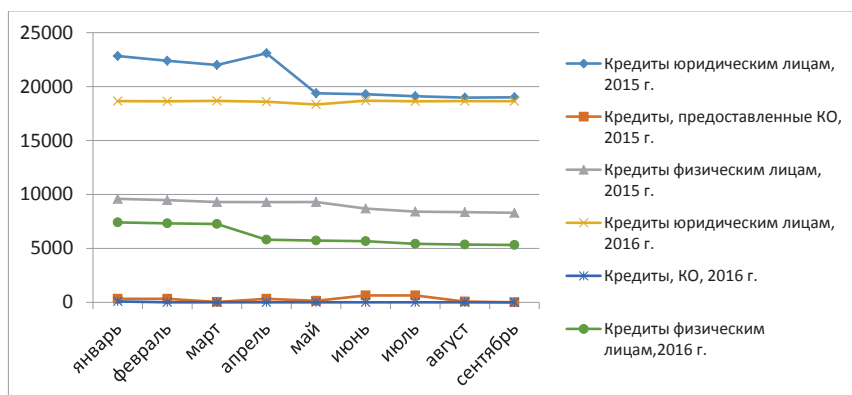


Рис. 1 Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства по республике Дагестан

Рис. 1 свидетельствует о стагнации развития клиентской базы банковской системы: объем кредитования юридических лиц – небанковских организаций и физических лиц сократился в 2015 году. Не наблюдается оживления на этих сегментах и в 2016 году. Кредитование физических лиц имеет тенденцию к снижению не только по причине высокой доли просроченной задолженности. Причина также кроется в низком платежеспособном спросе на кредиты: в январе – сентябре 2016 года по сравнению с соответствующим периодом 2015 года реальные располагаемые денежные доходы населения увеличились лишь на 0,4 %, причем данный показатель за 3 квартал 2016 гона на 8,2 % ниже, чем показатель 3 - го квартала 2015 г.

Наибольшая заработная плата в отраслях промышленного производства наблюдается на предприятиях по производству и передаче электроэнергии (28251 руб.) [4, С.211], наименьшая – в текстильной и швейной промышленности. Зарплата работников предприятий сельского хозяйства, рыболовства находится ниже среднего уровня – соответственно – 8171 руб. и 10455 руб. Следует отметить, что это как раз те отрасли, которые составляют основу экономики республики и именно на эти отрасли выделяются дотации из федерального бюджета на льготное кредитование предпринимателей. Таблица 1 показывает состояние основного сегмента банковского кредитования – крупных и средних организаций республики Дагестан в сравнении с другими республиками Северо - Кавказского федерального округа [4, С.269]

Таблица 1 Кредиторская задолженность крупных и средних организаций на конец августа 2016 года в Северо - Кавказском федеральном округе

Субъекты	Всего, млн. руб.	В т.ч.	
		просроченная, млн. руб.	Доля просроченной задолженности
Республика Дагестан	77 343	29 458	38 %
Республика Ингушетия	8 481	6 411	76 %

Кабардино - Балкарская республика	32 619	9 889	30 %
Карачаево - черкесская республика	60 376	5 480	9 %
Республика Северная Осетия - Алания	20 381	5 086	25 %
Чеченская республика	119 454	89 747	75 %
Ставропольский край	320 751	12 450	4 %

Таблица 1 показывает, что сегмент крупных и средних предприятий республики переживает кризис неплатежеспособности также как и Чеченская республика и республика Ингушетия.

Можно сделать вывод, что для развития и поддержания банковской системы республики Дагестан необходимо оказывать поддержку прежде всего сегментам предприятий промышленности, которые являются основой клиентской базы. Необходимо решать проблемы данных предприятий на уровне субъекта: проблема сбыта продукции, нехватки производственных мощностей, роста цен на бензин, низкие зарплаты основного персонала и низкий платежеспособный спрос. Именно эти структурные проблемы как внутреннего, так и внешнего характера приводят к снижению платежеспособности предприятий республики Дагестан, и как следствие этого – к снижению финансовой устойчивости банковской системы республики.

Список использованной литературы

1. Дудина О.И., Кремлева В.В. Антикризисная бюджетная и денежно - кредитная политика РФ: эффективность и целевые ориентиры. // Агропродовольственная политика России. 2016. № 9 (60). С. 50 - 53.
2. Дудина О.И., Кремлева В.В. Сельское хозяйство России: продовольственная безопасность и роль банковской системы // Агропродовольственная политика России. 2016. № 10 (58). С. 13 - 17.
3. 3.О состоянии экономики республики Дагестан в 2013 - 2016 г.г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [kavpolit.com / articles / o _ sostojanii _ ekonomiki _ respubliki _ dagestan _ za _ 2013 - 32113 /](http://kavpolit.com/articles/o_sostojanii_ekonomiki_respubliki_dagestan_za_2013-32113/)
4. Социально – экономическое положение республики Дагестан // Аналитический обзор. Январь – сентябрь 2016 г. ТО Федеральной службы государственной статистики по республике Дагестан. Махачкала, 2016
5. Халимбекова А.М., Кремлева В.В. Роль финансово - кредитной системы в развитии АПК на примере Северо - Кавказского региона // Фундаментальные исследования. 2016. № 12 - 1. С. 231 - 238.

© В.В. Кремлева

ИНФЛЯЦИЯ 4 % , МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Согласно закона о Центральном банке № 86 - ФЗ цели Центрального банка заключаются в обеспечении устойчивости рубля, в обеспечении стабильности банковской системы, в поддержании и развитии национальной платежной системы и в поддержании стабильности и развития финансового рынка. Однако в данный момент основной целевой ориентир Центрального банка - это индекс потребительских цен (ИПЦ), который должен достичь 4 % в 2017 году [6, С.1 - 2]. Данный индекс зависит от средней потребительской корзины за определенный промежуток времени.

Согласно данным Центрального банка уровень инфляции РФ замедлился до 5 % в январе 2017 г. [4]. Прежде чем делать выводы и научные прогнозы, остановимся на опросе населения относительно инфляционных ожиданий. Ежемесячно Банком России проводится опрос в 55 субъектах РФ по 2000 жителей совершеннолетнего возраста. Респондентам задается вопрос: «По официальным данным, в 2016 году рост цен в России составил 5,4 % . Центральный банк РФ намерен добиться, чтобы к концу 2017 года рост цен не превышал 4 % в год. Как Вы считаете, будет ли рост цен к концу 2017 года таким, как планирует Центральный банк?». Результаты опроса показывают, что подавляющее большинство респондентов считают невыполнимой эту цель (Рис. 1).

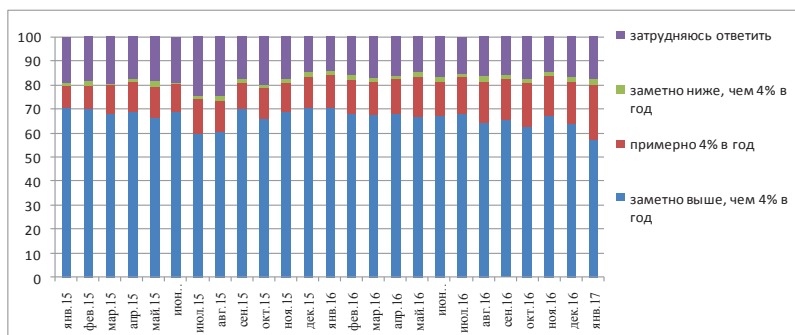


Рис.2 Результаты опроса Банком России населения относительно инфляционных ожиданий

До 70 % населения считает, что цель 4 % невыполнима. И следует отметить, что это мнение основано на том, что 45 % опрошиваемых считают, что цены выросли больше всего

именно на мясо, 40 % - на молоко и 38 % на фрукты [4]. Именно эти продукты занимают значительную долю в потребительской корзине.

Однако рассмотрим предпосылки Центрального банка для достижения данного ориентира. Важную роль в сдерживании инфляции играет не только инструменты ЦБ РФ (регулирование уровня ключевой ставки и агрегата M2), но и увеличение предложения сельско – хозяйственной продукции. В 2015 г. В целом по России отмечается позитивная динамика роста производства товаров сельхоз назначения.[7]. Однако данная тенденция неустойчива, и сохраняются инфляционные ожидания населения.

Впервые в 2016 г. Инфляция по продовольственным товарам замедлилась в сравнении с инфляцией непродовольственных товаров (рис.2). Что этому послужило причиной? Скорее всего успешное проведение мероприятий по подпрограммам «импортозамещение» и «развитие сельскохозяйственных рынков»[5], а из инструментов ЦБ –умеренное снижение ключевой ставки до 10 % . Существует много факторов, положительно повлиявших на ситуацию с продовольствием в стране: рост объема производства продукции сельского хозяйства (+8,7 % продукция фермерских хозяйств и + 4,9 % продукция организаций за 2015 год) в основном за счет продукции животноводства[5, С.55 - 54]. Сальдо торгового баланса продовольствия сократилось наряду с ростом производства в данной отрасли.

Начиная с 2014 года вклад в прирост инфляции продовольственных товаров был самый значительный, и только к концу 2016 года пропорции начали меняться[4] (рис2).

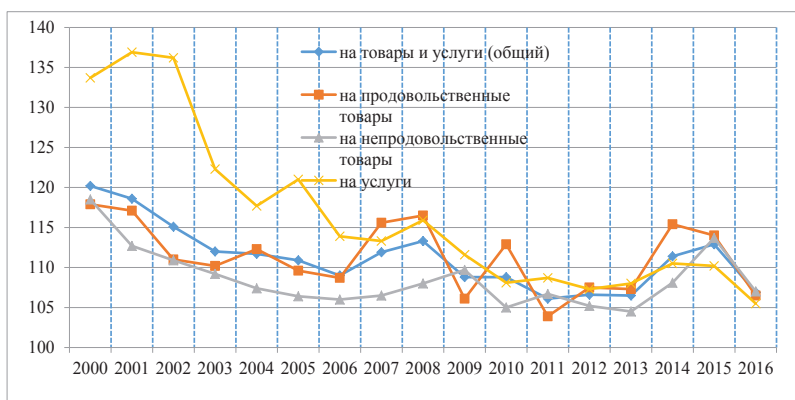


Рис.2 Индекс потребительских цен в РФ в разрезе видов товаров

Несмотря на то, что ускорение инфляции, по мнению ЦБ[4], было обусловлено в основном внешними факторами, в то же время внутриэкономические факторы недостаточно способствуют снижению темпов роста

Для достижения этой цели необходимо рассмотреть и другие экономические показатели внутреннего структурного характера. Один из показателей – это цены на продовольствие, так цены на продовольствие являются составной частью индекса потребительских цен

Таким образом, мы пришли к выводу, что состояние отрасли АПК и, следовательно индекс цен на продовольствие пока оказывает значительное влияние на ИПЦ в целом в отличие от стран Еврозоны. Инструменты денежно - кредитной политики ЦБ, такие как

уровень ключевой ставки, контроль за денежной массой M2 способны оказать влияние лишь на внутреннюю «монетарную» инфляцию. Импортозамещение, рост дефицита бюджета (негативный фактор), а также выполнение госпрограмм по развитию сектора АПК, который напрямую оказывает влияние на рост ВВП в целом остается в компетенции Министерства финансов.

Список использованной литературы

1. Дудина О.И. Кремлева В.В. Антикризисная бюджетная и денежно – кредитная политика РФ: эффективность и целевые ориентиры // Агропродовольственная политика России. - 2016. - №9. - С.50 - 53
2. Дудина О.И. Кремлева В.В. Сельское хозяйство России: продовольственная безопасность России и роль банковской системы // Агропродовольственная политика России. - 2016. - №10. - С.55 - 63
3. Земельные отношения теория, проблемы развития в условиях рынка: монография / Н. Ю. Казаватова. М. - 2011. 253 с
4. Инфляция и инфляционные ожидания в России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/DKP/standart_system/Infl_exp_17-01.pdf. (Дата обращения: 08.02.2017).
5. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mcs.ru>. (Дата обращения: 01.11.2016)
6. Основные направления единой государственной денежно - кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017\(2018-2019\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf) (Дата обращения: 21.11.2016)
7. Основные показатели сельского хозяйства РФ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250. (Дата обращения: 01.11.2016)

© А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова, В.В. Кремлева

УДК33

С.И.Кулакова

Студент 4 курса НГУЭУ, Г. Новосибирск РФ

E - mail: kulakovaas@mail.ru

научный руководитель

к.социол.н., доцент Л.Ю. Шадрина

РЕКЛАМА В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ

В современном мире реклама стала частью нашей жизни, каждый день мы сталкиваемся, со всевозможными видами рекламы, хотим мы этого или нет. Трудно представить улицу, торговый центр, магазин или даже общественный транспорт без брошюры с рекламой.

Рекламу можно рассматривать, как форму коммуникации, которая пытается перевести качества товаров и услуг, идеи на язык нужд и запросов потребителя. Взаимоотношение это отнюдь не простое. В связи с этим нужно помнить, что рекламу, которые мы привыкли видеть, слышать, читать считаются конечными продуктами ряда исследований, стратегических планов, тактических решений и конкретных действий, составляющих в своей совокупности процесс организации рекламной деятельности [4].

Реклама - это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная не определенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирования или поддержания интереса к нему и его продвижение на рынке [2]. В концепции международного маркетинга именно реклама выступает важнейшим инструментом проникновения иностранных производителей на мировые рынки. Практика международной маркетинговой деятельности свидетельствует о том, что реклама приобретает максимальную эффективность, лишь становясь органической частью интегрированных маркетинговых коммуникаций компании [6].

Отличительным признаком современной международной рекламы является непрямое формирование спроса, а управление спросом внутри целевой группы иностранных покупателей. Международная рекламная деятельность может быть определена как процесс коммуникации, как процесс организации сбыта на внешних рынках, как экономический и социальный процесс, целью которых является продвижение товаров или услуг, способных обеспечить зарубежному потребителю создание более высокой потребительской ценности, а значит, обеспечение более высокого стандарта его жизни [3].

Это означает, что появлению и интенсивному развитию международной рекламы, наряду с истинно «рекламными» причинами, способствовали причины глобального экономического характера.

Правильно выбранное рекламное средство позволяет решить конкретную рекламную задачу наиболее успешно и с меньшими затратами. При его выборе надо учитывать: характер рекламного средства; условия воздействия на объект рекламы; действенность рекламного и предполагаемые затраты на рекламное средство [5].

Под характером рекламного средства понимают его влияние на потенциальных покупателей с учетом социально - экономической структуры целевой группы, на которую рассчитано это средство; возраста объекта рекламы; величины охвата целевой группы действием данного рекламного средства; стоимости рекламного средства продолжительности и интенсивности его воздействия [1].

В связи со всем выше сказанным, можно сделать вывод, что правильно выбранное рекламное средство позволяет решить конкретную рекламную задачу наиболее успешно и с меньшими затратами, так же были рассмотрены характеристики основных рекламных средств и условия их применения.

Список использованной литературы

1 Карицкая И.М., Шадрин Л.Ю. Клиентоориентированность организаций сферы услуг: проблемы и способы решения // Инновационное развитие. 2017. № 1 (6). С. 52 - 54.

2 Ромат, Е.В. Реклама: учеб. для вузов / Е.В.Ромат, - 7 - е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2014

3 Ученова, В. В. История рекламы: учеб. для вузов / В. В. Ученова, Н. В. Старых. - 2 - е изд. - СПб. : Питер, 2014

4 Ульяновский, А. В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума с учетом новейших тенденций, диктуемых современным рынком / А. В. Ульяновский. - М.: Эксмо, 2014. - 426 с.

5 Феофанов, О.А. Реклама: новые технологии в России: учеб. пособие / О. А. Феофанов. - СПб. : Питер, 2015

6 Харламова И.Ю. Управление коммуникационными процессами организации // Молодой ученый. 2017. № 1 (135). С. 278 - 281

© С.И.Кулакова 2017

УДК 658.5.011

Куликова Е.А.

Ст. преподаватель кафедры ГМУ
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, Российская Федерация

Нагоева З.В.

Магистрант 1 курса
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, Российская Федерация

Мидова З.А.

Студентка 3 курса,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

На возможность предприятия адаптироваться к постоянным изменениям со стороны внешнего окружения значительно влияет то, как устроена организация, как организована структура управления.

Организационная структура предприятия — это совокупность структурных подразделений и взаимосвязей между ними.

На выбор организационной структуры влияют такие факторы, как:

- организационно - правовая структура;
- область деятельности, т. е. тип выпускаемой продукции, ее количество и ассортимент;
- масштабы предприятия;
- рынки, на которые предприятие в процессе хозяйственной деятельности поставляет продукцию;
- используемые техники и технологии;
- информационная структура фирмы;
- уровень обеспеченности необходимыми ресурсами.

В ходе рассмотрения организационной структуры управления предприятием необходимо учитывать и степень взаимодействия:

- организации с факторами внешнего окружения;
- подразделений организации;
- организации с людьми.

Для каждого отдельного предприятия характерны разные виды организационных структур управления. Хотя выделяют несколько универсальных видов организационных структур управления, такие как:

- линейная;
- линейно - штабная;
- функциональная;
- линейно - функциональная;
- матричная.

В некоторых случаях внутри единой компании выделяют обособленные подразделения, так называемые департаментизации. При этом создаваемая структура управления будет дивизиональной. Тогда выбор организационной структуры управления будет зависеть от стратегических планов предприятия.

Организационная структура выполняет:

- разделение задач по подразделениям;
- их компетентность в решении конкретных задач;
- общее взаимодействие этих элементов.

Исходя из всего этого, фирма организовывается как иерархическая структура.

Итак, рассмотрим основные виды организационных структур.

Линейная структура.

Для линейной структуры характерны исключительно вертикальные связи: высший руководитель — линейный руководитель - исполнители. В простых организациях отдельные функциональные подразделения отсутствуют.



Таблица 1. Линейная структура управления

Преимуществами линейной организационной структуры являются простота, конкретность заданий и исполнителей.

Недостатками выступают высокие требования к квалификации руководителей и высокая нагрузка руководителя. Линейная структура эффективна на относительно небольших предприятиях с простой технологией и минимальной специализацией.

Линейно - штабная организационная структура

По мере расширения предприятия линейная структура превращается в линейно - штабную. Она похожа предыдущей структуре, однако управление сосредоточено в штабах.



Таблица 2. Линейно - штабная структура управления

Функциональная организационная структура

При дальнейшем усложнении производства возникает необходимость специализации работников, участков, отделов цехов и др., разрабатывается функциональная структура управления. Распределение работ осуществляется по функциям.

При функциональной структуре организация делится на элементы, каждый из которых имеет конкретную функцию и задачи. В данной структуре имеют место быть вертикальные связи: руководитель — функциональные руководители (производство, маркетинг, финансы) — исполнители.



Таблица 3. Функциональная структура управления

Преимуществами данной структуры являются расширение специализации, увеличение качества управленческих решений; возможность управлять многоцелевой и многопрофильной деятельностью.

Недостатками же являются слабая гибкость; плохая координация действий функциональных подразделений; низкая скорость принятия управленческих решений; отсутствие ответственности функциональных руководителей за конечный результат работы предприятия.

Линейно - функциональная организационная структура

При линейно - функциональной структуре управления основные связи — линейные, дополняющие — функциональные.



Таблица 4. Линейно - функциональная структура управления

Дивизиональная организационная структура

В больших фирмах для устранения недостатков функциональных структур управления внедряются дивизиональная структура управления, которая осуществляет распределение обязанностей не по функциям, а по выпускаемой продукции или по регионам.

Недостатками являются увеличение расходов на управленческий персонал; достаточно сложные информационные связи.

Данная структура используется в настоящее время большинством организаций, в основном крупными корпорациями.



Таблица 5. Дивизиональная структура управления

Дивизионы могут выделяться по признакам, создавая одноименные структуры, такие как:

- продуктовая, в которой отделы создаются по видам продукции;
- региональная, в которой отделы создаются по месту расположения подразделений компаний;
- организационная, которая формируются вокруг определенных групп потребителей.

Матричная организационная структура

С ускорением темпов совершенствования продукции возникли программно - целевые структуры управления, которые получили название матричные.

При матричной структуре управления формируются проектные группы, которые реализуют целевые проекты и программы. Эти группы находятся в двойном подчинении и создаются на определенное время. Этим достигается гибкость в распределении кадров, что приводит к эффективной реализации проектов.



Таблица 6. Матричная структура управления

Преимуществами выступают гибкость, ускорение внедрения инноваций, полная ответственность руководителя проекта за полученные результаты.

Недостатками являются наличие двойного подчинения, возникающие конфликты из - за двойного подчинения, сложность информационных связей.

Список использованной литературы:

1. Белоусов В. И. Реструктуризация предприятия: стабилизация и развитие: учеб. Пособие - Воронеж : Изд - во Воронеж. Гос. ун - та, 2015. - 312 с.
2. Жигунов И.М., Чаплина А.Н. Управление организационной структурой предприятия сферы услуг в обеспечении инновационного развития // Управление человеческими ресурсами - основа развития инновационной экономики. 2015. № 6. С. 97 - 102.
3. Извольская Н.А. Проблемы и пути совершенствования организационной структуры управления предприятия. 2014. С. 52 - 59.
4. Попова Л.Ф. Организационные способности как основа адаптивного управления организационной структурой предприятия. 2014. № 5 (54). С. 88 - 95.

© Е.А. Куликова, З.В. Нагоева, З.А. Мидова, 2017

УДК 339.13

К. Р. Кутуева

магистрант

Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В настоящее время рынок переполнен однотипными товарами и услугами практически с одинаковой ценой и качеством. Предприятиям становится тяжело выдерживать конкурентную борьбу. Одним из важных инструментов в быстро меняющихся конкурентных условиях становится программа лояльности для потребителей. Предприятие старается удержать потребителя и сотрудничать с ним на долгосрочной основе. Лояльность клиента с каждым днем становится все сложнее завоевать. «Долгосрочные партнерские отношения с клиентами сегодня относятся к нематериальным активам корпорации. При этом со временем потребитель может перейти в категорию лояльного клиента. Для поощрения таких клиентов и укрепления их приверженности разрабатываются программы лояльности» [1, с. 172].

Существует большое количество подходов к определению покупательской лояльности. В общем смысле покупательская лояльность – это положительное отношение клиента к продуктам, торговой марке, персоналу, имиджу компании с последующим желанием приобретать товары у того же продавца. Лояльным покупателем считается тот человек, который совершает повторные покупки на протяжении долгого времени, обращается за обслуживанием и выступает в роли промоутера, активно рекомендуя компанию своим знакомым и друзьям. Если программа лояльности эффективная, то она приведет к росту продаж, именно поэтому лояльность потребителя считается одним из ключевых инструментов в маркетинге [2].

Рассмотрим пять основных этапов разработки программ лояльности.

1. Определение цели программы лояльности.
2. Выявление основной причины для достижения поставленной цели.
3. Определение критериев эффективности программы лояльности.
4. Выбор методов повышения лояльности потребителей.
5. Оценка результативности программы лояльности.

Цель программы лояльности для потребителей может быть абсолютно разной, начиная от привлечения, заканчивая удержанием клиентов. Необходимо выбрать одну главную цель, которая подходит компании, и направить все ресурсы именно на достижение поставленной задачи.

Каждая компания индивидуальна и имеет свою специфику. Необходимо грамотно и честно определить, в чем именно приоритет данной компании в отношении других. Чтобы выявить свой ключевой фактор, необходимо проанализировать рынок основных клиентов.

Эффект от программы лояльности для потребителей может быть как положительный, так и отрицательный. Невозможно точно определить эффективность, так как риски присутствуют всегда. Главное, чтобы доходы от программы лояльности превышали расходы и всегда выполнялись взятые обязательства в отношении к клиентам [3].

Методы достижения поставленной цели могут быть разнообразны. Все зависит от отраслевой принадлежности компании и от характеристик клиентуры. Важно установить, что действительно привлекает клиентов. Это может быть высокое качество обслуживания, дополнительные привилегии или превосходство ожиданий потребителей. На первом месте всегда стоит качество обслуживания клиента. Как правило, если клиент удовлетворен уровнем сервиса, то он распространит информацию о компании как минимум трем своим знакомым. А если остался неудовлетворенным, то еще большему количеству людей своего круга общения. Службе маркетинга компании необходимо оценить и понять интересы и ценности клиента, выстраивая политику клиентоориентированности. В то же время «ответственность за отношения с клиентами должна делиться между всеми подразделениями. Качество обслуживания клиентов предполагает совместную работу всех структурных подразделений, как основных, так и вспомогательных. Актуальными становятся вопросы разработки стандартов обслуживания и выстраивания полной цепочки обслуживания клиентов» [4, с. 134]. Многие компании используют автоматизированные технологии по работе с клиентами, что позволяет еще больше расположить их к себе, усилить ориентированность клиента на услуги и продукты компании.

При выборе дополнительных привилегий важно ориентироваться именно на интересы потребителей. Нацеленность привилегий должна быть на тех клиентов, которые приносят большую долю продаж и нести наградной характер, чтобы потребитель чувствовал себя еще лучше. Немаловажно уметь удивлять клиентов и превосходить их ожидания. Одним из таких приемов является снижение цены на товар или услугу. Клиенты не ждут, что при низкой цене может быть предложен такой сервис. Необходимо показать потребителям их ценность и значимость для компании.

Сотрудники, которые всегда находятся во взаимодействии с клиентами, должны иметь позитивный настрой, уметь понять и помочь потребителю. Всегда важно обращать внимание на повышение лояльности самого коллектива. Эмоциональное состояние менеджеров – важный инструмент для расположения клиентов. Сотрудники должны чувствовать свою приверженность к компании и одобрение их действий со стороны руководителя. Культура коммуникации с субъектами внешней среды выступает элементом корпоративной культуры, фактором корпоративной идентификации, имиджа и социальной эффективности субъектов деятельности. Культуру коммуникаций определяют

организационно - психологический климат, наличие чувства солидарности, взаимопомощи, общность ценностей и убеждений всех сотрудников компании [5, с. 39].

После внедрения программы лояльности необходимо оценить ее эффективность на основе показателей, например, таких, как доходы, частота посещения, индекс лояльности.

Внедрение программ лояльности целесообразно не для всех компаний, а только для тех, кто уже финансово устойчив. Ведь индивидуальные программы являются дорогостоящими. Мотивом таких программ выступает выгода для клиентов, а цель – длительное сотрудничество с потребителями с последующим ростом продаж товаров и услуг.

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: сб. науч. тр. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 172 - 175.

2. Электронный ресурс: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_1/loyalnost/

3. Электронный ресурс: <http://finansovyvesovety.ru/programmy-povysheniya-loyalnosti-klientov/>

4. Рувенный И. Я. Клиентоориентированный подход к развитию организации // Альманах современной науки и образования: рецензируемый научный журнал. – Тамбов: Грамота, 2015. – № 6 (96). – С. 132 - 135.

5. Бикметов Е. Ю., Хуснутдинова А. В. Знание как ценностный фактор управления корпоративной культурой // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2016. – № 6 - 2 (68). – С. 38 - 41.

© К. Р. Кутуева, 2017

УДК 657.01

Лазариди И.К.

магистрант 2 курса программы

«Развитие системы внутреннего контроля

и минимизация рисков экономической деятельности»

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» г. Сочи, Россия

Научный руководитель: Кисилевич Т.И

Доктор экономических наук, профессор кафедры

«Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение»

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»,

г. Сочи, Россия

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В САНАТОРНО - КУРОРТНОЙ СФЕРЕ

Организация системы внутреннего контроля на предприятие - это успешный залог его функционирования. Системой внутреннего контроля является система мер, процедур,

методик и совокупность организационной структуры, принятых руководством юридического лица в целях повышения результативности его функционирования и обеспечения выполнения всех прямых обязанностей работников данного экономического субъекта.

Для санаторно - курортных организаций правильно организованный учет и действенный контроль над использованием в хозяйственном процессе и для иных целей основных средств играет большую роль. Основные средства в санаторно - курортных организациях широко представлены зданиями административно - управленческого характера, спальными корпусами, медицинскими зданиями, в том числе грязелечебницами, бассейнами, ванными комплексами, столовыми, спортивными сооружениями, многолетними насаждениями, медицинским и технологическим оборудованием и т.д. В современных условиях возрастающих требований к качеству и калорийности лечебного (диетического) питания в санаторно - курортных организациях и развитием аутсорсинга питания важную роль играет организация контроля сохранности и эксплуатации технологического оборудования санатория, эксплуатируемого аутсорсером по условиям договора, так как санаторий по сложившейся практике передает свое оборудование исполнителю [6, с. 61].

Система внутреннего контроля движения основных средств прежде всего должна быть направлена, как минимум, на то что бы были прежде всего выполнены критерии, изложенные в Приказе Минфина Российской Федерации от 30 марта 2001 г. № 26н - «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту 6 / 01» - «Учёт основных средств», а именно, объект является основным средством, если: объект используется для нужд организации; длительность его использования более 12 месяцев; объект приносит экономические выгоды и не предназначен для перепродажи.

Для бухгалтерского учёта основных средств не определены никакие финансовые ограничения. Но в соответствии с п. 5 ПБУ 6 / 01, объекты, которые не могут являться основными средствами, должны иметь стоимость менее 40 000 руб., за одну единицу и должны учитываться в составе материально - производственных запасов. Для таких случаев в учётной политике санаторно - курортная организация прописывается лимит ценовых показателей основных средств [2, с. 105]. Налоговым законодательством был принят иной стоимостной показатель, при котором объект является основным средством, а именно, 100 000 руб. Это уточнение является единственным отличием бухгалтерского учёта от налогового, остальные критерии отнесения объектов к основным средствам аналогичны [1, с. 77].

В соответствии с ПБУ 6 / 01, объектами основных средств признаётся совокупность материально – вещественных ценностей, используемых, в качестве средств труда при оказании услуг, производстве продукции и выполнении работ, к данным объектам принято относить: здания, сооружения, рабочие и силовые машины, и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, многолетние насаждения, хозяйственные дороги и прочие основные средства. В целях правильного ведения бухгалтерского учёта основных средств к ним так же относят спортивный инвентарь, имеющийся в санатории, так как значимая часть спортивного оборудования предназначена для длительного срока использования в процессе деятельности, а это в свою очередь является выполнением критерия отнесения к основным

средствам. В соответствии с п. 5 ПБУ 6 / 01 многолетние насаждения рассматриваются как разновидность основных средств, в связи с тем, что зеленые насаждения – древесно - кустарниковая, травянистая растительность естественного и искусственного происхождения, выполняют средообразующие, рекреационные, санитарно - гигиенические, экологические и эстетические функции [3, с. 53]. Тем более что стоимость таких пород деревьев, как туя, сосна или кедр, достигает 100 000 руб. и выше. Бухгалтеру санатория следует помнить, что дорогостоящие комплекты постельного белья могут входить в состав основных средств, в связи с тем, что постельное бельё служит более 12 месяцев. [3, с. 58].

Следует иметь в виду факт возможности установления санаторием порядка учета активов – основных средств - по иным стоимостным критериям. В санаториях имеются значительные запасы и существенные обороты малоценных основных предметов, то есть служащих больше года, но по стоимости не менее 40 000 руб. и контроль над ними достаточно сложный [5, с. 45].

Анализ нормативных документов по бухгалтерскому учету позволяет сделать вывод о том, что санаторий не обязан, а имеет право применять одинаковый стоимостной порядок для всех имеющихся активов. В учетной практике санаторно - курортных организаций имеют место решения о принятии отдельных активов к основным средствам для целей их сохранности.

При поступлении основного средства в санаторий должна быть сделана следующая бухгалтерская запись:

- 1) Дебет 08 Кредит 60 (76) – к бухгалтерскому учёту приняты основные средства по первоначальной стоимости;
- 2) Дебет 60 (76) Кредит 51 – Денежные средства перечислены поставщикам;
- 3) Дебет 01 Кредит 08 – основные средства переданы в эксплуатацию.

Так же возможно внутреннее перемещение основных средств в санатории.

Основные средства являются важнейшим фактором функционирования санатория. Состояние и эффективность использования данных объектов значительно влияет на результат хозяйственной деятельности.

Источниками данных об основных средствах являются данные в: журналах - ордерах №10, 10 / 1, 12, 13, 16; информация аналитического учета по соответствующим счетам, видам и отдельным инвентарным объектам основных средств (ведомости и карточки аналитического учета); форма № 1 «Бухгалтерский Баланс»; форма № 2 «Отчёт о финансовых результатах»; форма № 5 «Приложение к Бухгалтерскому Балансу».

К основным направлениям системы внутреннего контроля по успешному использованию основных средств можно отнести: сохранность и наличие основных средств по местам их использования; проверка правильности документооборота и своевременное отражение в учете всех перемещений, которые были совершены по санаторию. Амортизационные отчисления должны быть отражены в соответствии с учётной политикой санатория и включаться в себестоимость согласно всем нормативным актам. Целесообразно проверять корректность расходования материалов для объектов основных средств на их модернизацию и / или реконструкцию; стоимостные критерии основных средств для того, чтобы они были отнесены на затраты (расходы) в силу их стопроцентной амортизации, правильное и своевременное отражение амортизации.

Можно сделать следующие выводы. Для улучшения структуры объектов основных средств системой внутреннего контроля по их использованию должны быть проведены следующие мероприятия: организация сохранности основных средств; разумное использование сооружений и зданий. Также при необходимости - установка дополнительного оборудования на свободных площадях; достоверное отражение первоначальной стоимости объектов для целей бухгалтерского и налогового учёта; пополнение, обновление и модернизация медицинского и технологического оборудования; увеличение доли прогрессивных видов за счёт обновления структуры оборудования; правильность определения затрат с целью поддержания основных средств в рабочем состоянии; разработка высококачественных проектов строительства и модернизации санатория.

Список использованной литературы.

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации.
2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689).
3. Деревянко К.Н., Сивкова С.В., Лазариди И.К. Капитальный ремонт и реконструкция: спорные моменты учета // Деревянко К.Н., Сивкова С.В., Лазариди И.К. Вектор экономики. 2017. № 1 (7). С. 1.
4. Кисилевич Т.И., Лазариди И.К. Учёт зелёных насаждений // Кисилевич Т.И., Лазариди И.К., в сборнике. Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. Материалы II Международной студенческой научной конференции. 2015. С. 53 - 59
5. Кисилевич Т.И., Прудникова И.В. Учет и контроль над движением малоценного имущества в рекреационной сфере. Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1. С. 44 - 50.
6. Кисилевич Т.И., Каплоченко И.В. Санаторий. Питание на аутсорсинге: учет и налогообложение. Sochi Journal of Economy. 2011. № 3. С. 57 - 66.

© Лазариди И.К., 2017

УДК33

Лунева В.М.

Студент

Новосибирский университет экономики и управления
Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ РИСКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Одной из приоритетных задач финансового менеджмента организации в настоящее время является обеспечение своей платежеспособности, предпосылкой которой является сбалансированность ее денежных потоков. Однако в настоящее время актуальной остается проблема возникновения дефицита денежных средств вследствие несбалансированности

денежных потоков организаций во времени, о чем свидетельствуют результаты анализа показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности совокупности организаций РФ за 2005 - 2013 гг, позволившие выявить достаточно высокий удельный вес организаций, в среднем 43 % , с дефицитными кассовыми разрывами в денежных потоках (рисунок 1) [1, 2, 3].

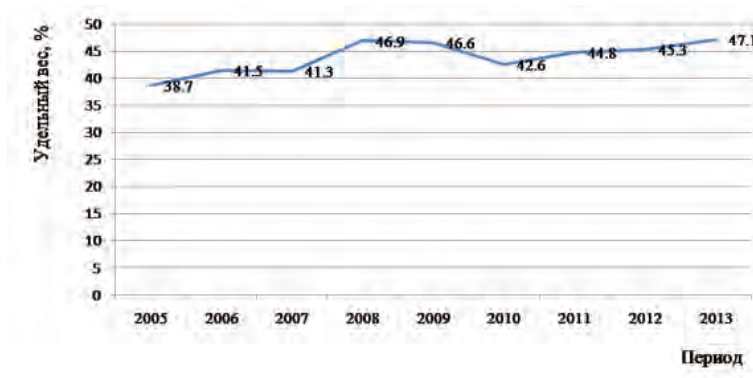


Рисунок 1 - Удельный вес организаций с кассовыми разрывами в денежных потоках в общем числе исследуемых организаций РФ в 2005 - 2013 гг, %

Платежеспособности организации посвящены многочисленные работы, однако, в экономической литературе нет единого взгляда на определение понятия платежеспособности организации.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика определений понятия «платежеспособность организации»

Автор	Определение понятия «Платежеспособность организации»	Способность организации погашать						
		все свои обязательства	краткосрочные обязательства	кредиторскую задолженность	кредиторскую задолженность, требующую немедленного погашения	обязательства только денежными средствами	обязательства денежными средствами и их эквивалентами	обязательства всеми своими активами
Бердникова Т.Б.	Способность предприятия своевременно и в		+					

	полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.						
Вишневецкая А.	Способность предприятия рассчитываться с кредиторами немедленно, в день наступления срока платежей.	+					
Галасюк В.	Способность предприятия возвращать в необходимом объеме и в установленный срок заемные средства, то есть погашать свои долговые обязательства.	+					
Петров Л.В.	Способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам есть ликвидность. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы.						+

Ковалева В.В.	Готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств.			+		+		
Шеремет А.Д.	Способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды.	+						
Яблуква Р.	Способность предприятия оплачивать взятые им договорные обязательства, выполнять обязательства перед бюджетом.	+						

Вишневская А., Галасюк В., Шеремет А.Д. и Яблуква Р. в определении платёжеспособности организации указывают на способность погашения всех своих обязательств. По мнению Бердниковой Т.Б. предприятие способно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. Ковалева В.В. отмечает, что предприятие готово возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. Способность организации погашать обязательства всеми своими активами отмечает Петров Л.В.

По результатам исследования определений понятия риска различными авторами был сделан вывод, что в зависимости от сферы исследования определение риска может меняться (таблица 2). Круг изучаемых качеств, черт, элементов и свойств этого явления во многом зависит от того, в каком аспекте – техническом, социальном, психологическом, экономическом, гуманитарном понятия и ситуации будет рассматривать исследователь. Приведенные выше определения понятия риска также позволяют понять, что данное явление очень многомерно и неоднозначно, обладает специфическими особенностями. Так, Альгин А.П., Валдайцев С.П., Глухов В.В., Коробко С.В., Маринина Т.В. в определениях риска, указывают на вероятность наступления события с негативными последствиями.

Альгин А.П., Валдайцев С.П., Грачева М.В. и Ляпина С.Ю. указывают на потенциальную возможность возникновения события. Другие экономисты, например, Самоволева С.А. и Тэпман Л.Н., отмечают отрицательное воздействие факторов. Неопределенность, связанную с возникновением неблагоприятных последствий отмечают большинство экономистов, такие как Альгин А.П., Валдайцев С.П., Глухов В.В., Коробко С.В., Маринина Т.В., Грачева М.В. и Ляпина С.Ю.

На основе результатов исследования определений понятия платежеспособности организации и понятия риска можно сформулировать определение понятия риска неплатежеспособности организации.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика определений понятия «риск»

Автор	Определение понятия «Риск»	Вероятность наступления события с негативными последствиями	Потенциальная возможность возникновения события	Отрицательное воздействие факторов	Неопределенность, связанная с возникновением неблагоприятных последствий
Альгин А.П.	Деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.	+	+		+
Валдайцев С.В	Возможность наступления событий с отрицательными последствиями.	+	+		+

Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В.	Вероятностная оценка успеха или неуспеха процесса создания продукта и доведения его до рынка.	+			+
Грачева М.В. и Ляпина С.Ю.	Экономическая категория, отражающая возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода инновационной деятельности предприятия, что проявляется в недостижении или неполном достижении целей и задач.		+		+
Самоволева С.А.	Результат проявления факторов, непосредственно воздействующих на достижение цели деятельности.			+	
Тэпман Л.Н.	Сопутствующие инновационной сфере неопределенности, начиная с выработки инновационной идеи, последующего воплощения ее в технологии или продукте и завершая реализацией продукта на рынке.			+	

Риск неплатежеспособности (банкротства) - это риск невыполнения организацией своих долговых обязательств.

Литература:

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. — М: ИНФРА — М, 2011. — 224 с.
2. Васильева Н.С. К вопросу о методических основах резервирования денежных средств организации // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С.68 - 71.
3. Васильева Н.С. Методический подход к формированию резервного остатка денежных средств организации // Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета в инновационной экономике: сб. науч. тр. по материалам международной научно - практической конференции / под ред. А.А. Шапошникова. – Новосибирск: НГУЭУ, 2013. – С. 79 - 88.
4. Васильева Н.С. Линейные и нелинейные зависимости в расчете резервного остатка денежных средств организации // Тенденции и перспективы развития науки 21 века: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 января 2016 г., г. Сызрань) / в 2 ч. Ч1. – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С.23 - 28.
5. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. – СПб: Питер, 2003. – 528 с.
6. Самоволева С.А. Институциональные факторы и риски инновационной деятельности предприятий: автореферат дис. ... канд. экон. наук / С.А. Самоволева; ЦЭМИ РАН. – М., 2009. – 26 с.
7. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: прак. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2 - е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА - М, 2012. — 208 с.
8. <http://moluch.ru/archive/62/9470/>

© Лунева В.М.

УДК33

Лунева В.М.

Студент

Новосибирский университет экономики и управления
Новосибирск, Российская Федерация

ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РИСКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Действующая в современных условиях рыночная экономика предъявляет к организациям требование платежеспособности, однако в настоящее время проблема обеспечения задолженности имеющимися финансовыми ресурсами является актуальной для многих организаций. Так, например, за 2005 - 2013 гг удельный вес российских организаций с дефицитными кассовыми разрывами в денежных потоках в общей совокупности исследованных организаций составил в среднем 43 % [1, 2, 3]. Следствием дефицита денежных средств является нарушение сроков осуществления платежей

организации и, соответственно, издержки в виде штрафов, пеней и т.п., снижение рентабельности собственного капитала и активов, ухудшение кредитоспособности, инвестиционной привлекательности, снижение рыночной стоимости, в конечном итоге возможно банкротство организации. В этих условиях точная и своевременная оценка риска неплатежеспособности организации, основанная на применении моделей прогнозирования банкротства, является одним из важнейших критериев успешного функционирования как отдельных организаций, так и экономики страны в целом.

Существует целый ряд моделей прогнозирования банкротства, позволяющих оценить и диагностировать перспективную степень платежеспособности предприятия (таблица 1). Основной задачей диагностики является своевременное обеспечение принятия управленческих решений в целях снижения влияния негативных финансовых процессов. Так как ни одну модель банкротства нельзя считать совершенной, для объективности общего анализа рассматриваются сразу несколько моделей. Только комплексное рассмотрение описанных ниже моделей сможет дать объективную и полную оценку финансовой состоятельности предприятия

Таблица 1 – Сравнительная характеристика моделей прогнозирования банкротства организации

Модель прогнозирования банкротства	Наименование составляющих уравнения модели	Критерии оценки финансового состояния	Преимущества модели	Недостатки модели
Двухфакторная модель Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736 \times \text{Ктл} + 0,579 \times (\text{ЗК} / \text{П})$ Ктл — коэффициент текущей ликвидности ЗК — заемный капитал П — пассивы	При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность наступления банкротства высока.	Это одна из самых простых и наглядных методов прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние только двух показателей.	Методы Альтмана не обладают устойчивостью к вариациям в исходных данных.
Пятифакторная модель Альтмана	$Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + X5$ X1 — оборотный капитал к сумме активов предприятия.	При значении $Z < 1,81$ — вероятность потери платежеспособности составляет от 80 до 100 % ;	Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет	По существу, можно рассмотреть лишь в отношении

	<p>Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам X_2 — не распределенная прибыль к сумме активов предприятия, отражает уровень финансового рычага компании X_3 — прибыль до налогообложения к общей стоимости активов X_4 — рыночная стоимость собственного капитала / бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств X_5 — объем продаж к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия</p>	<p>При значении $2,77 \leq Z < 1,81$ — вероятность банкротства оценивается от 35 до 50 % ; При значении $2,99 < Z < 2,77$ — фиксируется вероятность банкротства 15 до 20 % ; При значении $Z \leq 2,99$ — отмечается стабильность ситуации, риск отступных обязательств ничтожен.</p>	<p>95 % , на два года — 83 % , что является ее достоинство м.</p>	<p>крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.</p>
<p>Четырех факторная модель Спрингелита</p>	<p>$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$ $A =$ оборотный капитал / сумма активов $B =$ нераспределенная прибыль / сумма активов $C =$ прибыль до налогообложения / текущие обязательства $D =$ прибыль до налогообложения / сумма активов</p>	<p>При $Z < 0,862$ аналитиком отмечается высокая вероятность наступления неплатажеспособности.</p>	<p>Модель показывает достаточный уровень надежности прогноза.</p>	<p>Нет отраслевой и региональной дифференциации Z - счета. Между переменными наблюдается достаточно высокая корреляция</p>
<p>Модель несостоятельности</p>	<p>$Y = - 2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 -$</p>	<p>Во всех случаях, когда Z принимает значения большее</p>	<p>Подходит для оценки надежности</p>	<p>Данная математическая</p>

и Чессера	0,1220X6 X1 – (Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги) / Совокупные активы X2 – Нетто - продажи / (Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги) X3 – Брутто - доходы / Совокупные активы X4 – Совокупная задолженность / Совокупные активы X5 – Основной капитал / Чистые активы X6 – Оборотный капитал / Нетто - продажи	или равное (\geq) 0,50, контрагент не выполнит условий договора. В течение эксперимента, продлившегося в банке в течение года, модель Чессера смогла правильно предсказать итоги каждых трез из четырех заключенных договоров (3 / 4).	кредитов.	модель не учитывает роль межличностных отношений, а в практике кредитного анализа и кредитования этот фактор необходимо учитывать.
--------------	--	--	-----------	--

Двухфакторная модель Альтмана – простая и не требовательная к большому количеству исходной аналитической информации модель, разработанная на основе анализа деятельности 19 американских компаний. Основным учитываемым фактором является возможность прекращения (сокращения) финансирования деятельности компании за счет заемных средств.

Пятифакторная модель Альтмана – разработана для организаций с акционерной формой капитала, акции которых представлены на фондовом рынке. Точность данной модели в перспективе составляет порядка 95 % для одного года и 83 % на два года, что в принципе является ее достоинством.

Четырехфакторная модель Таффлера - также предназначена для оценки организаций, зарегистрированных как Открытое Акционерное Общество. В совокупности, коэффициенты данной модели дают объективную картину о риске банкротства в будущем и платежеспособности на текущий момент.

Четырехфакторная модель Спрингейта - разработанная Гордоном Спрингейтом на основе модели Альтмана. Из 19 показателей финансового положения предприятия автором было отобрано 4 основных, которые были включены в расчет. Каждому показателю в данной модели присваивается свой "вес" в итоговой оценке.

Модель несостоятельности Чессера - выведенная Д. Чессером на основе детального анализа 37 успешных и 37 неуспешных ссуд, выданных банком. Проанализировав балансовые показатели заемщиков, Чессер вывел формулу, в 3 из 4 случаев верно определяющую возврат / невозврат ссуды.

На нынешнем этапе развития российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, предсказание банкротства приобретают первостепенное значение. Вместе с тем, методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет.

Список использованной литературы:

1. Аленичева Т.Д. Банкротство: Законодательство и практика применения в России и за рубежом / Т.Д. Аленичева, С.П. Гришаев. М.: Дело, 2011. — 488 с.
2. Антикризисное управление: учеб. для вузов / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: Инфра - М, 2006. - 256с.
3. Васильева Н.С. К вопросу о методических основах резервирования денежных средств организации // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С.68 - 71.
4. Васильева Н.С. Методический подход к формированию резервного остатка денежных средств организации // Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета в инновационной экономике: сб. науч. тр. по материалам международной научно - практической конференции / под ред. А.А. Шапошникова. – Новосибирск: НГУЭУ, 2013. – С. 79 - 88.
5. Васильева Н.С. Линейные и нелинейные зависимости в расчете резервного остатка денежных средств организации // Тенденции и перспективы развития науки 21 века: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 января 2016 г., г. Сызрань) / в 2 ч. Ч1. – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С.23 - 28.
6. Губина О.В. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: Практикум [Текст]: учебное пособие. 2 - ое изд. перераб. и доп. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА - М, 2013. — 176 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: Инфра - М, 2006. - 208 с.
8. http://finance-m.info/bankruptcy_models.html
9. <http://finzz.ru/modeli-bankrotstva-zarubezhnyx-predpriyatij-4-mda-modeli.html>
10. <http://1fin.ru/?id=447>

© Лунева В.М.

УДК 336

Ю.В. Лысенко

Доктор экономических наук, профессор
«Южно - Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа Экономики и управления»

А.З. Карданов

Студент 2 курса группа ЗЭУ - 258

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В современных условиях рыночных отношений, особое значение приобретает инвестиционная политика, которая играет важную роль в социально - экономических и политических процессах России, создавая благоприятные условия для развития наукоемких отраслей хозяйства и развития промышленности. Для экономической модернизации России и политической стабильности, необходимо, чтобы инвестиционная деятельность была

максимально эффективна. Инвестиции являются как основой развития в целом общества, так и его отдельных субъектов хозяйствования, они обеспечивают рост национального богатства, воспроизводя материальные ценности.

Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [4] закреплены экономические и правовые основы данного вида деятельности на территории РФ, а инвестиционная деятельность определена как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Данный закон является основным правовым актом, который регулирует инвестиционную деятельность в России.

Инвестиционная политика, являясь составной частью экономической политики России, осуществляется на муниципальном, региональном и федеральном уровнях управления, преследует различные цели и задачи. Специфика муниципальной инвестиционной политики определяется ролью и местом органов местного самоуправления во всей системе управления инвестициями России.

На законодательном уровне понятие муниципальной политики не зафиксировано, но ученые и исследователи, специализирующиеся на исследовании данных вопросов имеют достаточно широкий взгляд и различные мнения.

Авторы Р.В. Бабун и З.З. Муллагалева, определяют муниципальную инвестиционную политику, как деятельность органов местного самоуправления, направленную на привлечение и наиболее эффективное использование инвестиций на территории определенного муниципального образования [1, с. 57].

Сущность инвестиционной политики на муниципальном уровне гораздо шире, считают А. Саак, О. Колчина, и определить ее целесообразно, как научную, обоснованную и целенаправленную деятельность органов местного самоуправления, направленную на активизацию и стимулирование инвестиционной деятельности, привлечение и эффективное использование в целом, инвестиционных ресурсов, необходимых для решения комплексных проблем социального и экономического развития муниципального образования. Следствием данного подхода будет являться улучшение качества жизни, образующего местное сообщество населения [2, с. 78].

Роль инвестиционной муниципальной политики в муниципальном образовании невозможно переоценить. Реализация планов социального и экономического развития муниципального образования, а также отдельных целевых программ требует привлечения инвестиций, при этом, муниципальные власти заинтересованы в привлечении на свою территорию инвестиций.

Помимо решений определенных задач инвестиционного проекта, инвестиции обеспечивают занятость населения и пополнение местного бюджета. Деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию средств, вкладываемых на территории муниципального образования, составляет суть муниципальной инвестиционной политики [3, с. 10].

Таким образом, для оптимизации инвестиционной политики на государственном уровне, необходимо уделить особое внимание проблемам развития инвестиционной политики как в целом в стране, так и в муниципальных образованиях, четко определить основные направления и цели инвестиционной политики, улучшить качество управления

инвестиционными проектами, разрабатывая долгосрочные и научно обоснованные инвестиционные стратегии, как в центре, так и в муниципальных образованиях, привлекая представителей и специалистов научной среды.

Список использованной литературы:

1. Бабун, Р. В. Вопросы муниципальной экономики / Р. В. Бабун, З. 3. Муллагалеева. – Москва: Феникс, 2011. – 143 с.
2. Васильев, А. А. Муниципальное управление: понятия, термины, библиография / А. А. Васильев, О. В. Гладкова. – Н. Новгород, 2014. – 304 с.
3. Устинкин, С. В. Инвестиционная политика в Российской Федерации [Текст] / С. В. Устинкин, К. М. Самсонов // Власть. – 2012. – № 2. – С. 8–10.
4. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ, 01.03.1999, № 9, ст. 1096.

© Ю.В. Лысенко, А.З. Карданов, 2017

УДК 338.47

Макаров В.В.

д.э.н., профессор,

Слуцкий М.Г.

к.э.н., доцент

кафедра экономики и управления в связи

СПбГУТ,

Санкт - Петербург, РФ

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАТОРА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Установление однозначного понимания и оценки существующей ситуации на предприятии для принятия оптимального решения можно назвать моделированием. Ошибки при принятии решений возникают по нескольким причинам:

- отсутствие полной информации о ситуации;
- неадекватная оценка полученной информации [1, с.276];
- неадекватная оценка ситуации на основе воспринятой информации;
- неправильный метод решения;
- неправильная оценка последствий принимаемых решений.

Но прежде чем принять решение о тех или иных действиях, необходимо однозначно определить и оценить ситуацию. Следовательно, основными направлениями моделирования являются:

- оценка состояния экономического объекта;
- прогнозирование состояния экономического объекта и внешней среды;
- планирование состояния экономического объекта.

Особенно актуальным можно считать применение моделирования для целей прогнозирования и планирования деятельности фирмы в инвестиционной сфере, в том числе, при оценке интеллектуального капитала[6,с.80]. Чтобы сформировать инновационную программу и приступить к ее реализации, необходимо:

- провести прогнозирование спроса на продукцию компании мобильной связи на необходимую перспективу с целью выявления тенденций в поведении потребителей;
- обосновать необходимые изменения в продуктовой линейке компании, с упором на мобильный Интернет и новые сервисы[5,с.61];
- определить потребность в инвестициях, обеспечивающих не только рост трафика, но и повышение качества за счёт внедрения новых технологий, в том числе с учетом поступления средств от текущей основной деятельности[8,с.118];
- провести ранжирование территорий по важности их освоения или модернизации[2,с.87];
- составить график освоения инвестиций и осуществить его реализацию.

Прогнозирование должно позволять определить потребности в услугах мобильной связи в целом, которое произойдет независимо от желания компании. Прогнозирование, как правило, производится для оценки будущего состояния внешней среды, в которой находится данный экономический объект [4,с.77].

Зная будущее состояние внешней среды, и, оценивая насколько это состояние благоприятно для экономического объекта, компания мобильной связи может планировать свои действия с целью [2,с.88]:

- уменьшения неблагоприятных последствий такого состояния;
- улучшения положения компании при этом состоянии.

Невозможность выработать полный набор правил поведения на все возможные ситуации приводит компанию к необходимости прогнозирования и планирования, т.е. применения моделирования.

Осознание менеджером того факта, что он занимается моделированием, позволяет ему:

- систематизировать свои действия;
- анализировать причины неудач и успехов;
- накапливать и передавать свой опыт и знания;
- обосновывать и объяснять свои решения.

Целью прогнозирования является выяснение представлений о будущем в соответствии с предполагаемой деятельностью компании в целом или оценка последствий принимаемых решений. На практике часто путают задачи прогнозирования и планирования, а также методы планирования и прогнозирования. При проведении прогнозирования предполагается:

- как максимум определение состояния внешней среды, на которую компания не может оказывать влияние;
- как минимум прогнозирование состояния компании, при отсутствии изменений во внешней среде и сохранении ее деятельности без изменения величины и структуры используемых ресурсов.

Задачи, в которых анализируется использование ресурсов и стратегий компании, скорее можно отнести к задачам планирования, чем прогнозирования. Часто на практике

решаются задачи комплексного прогнозирования, в которых одновременно преследуются несколько целей, зачастую противоречивых. И чем более противоречивы цели прогнозирования, тем условнее полученные результаты прогнозов.

Экономическое прогнозирование рассматривается в узком и широком смысле. В первом случае прогнозирование связано с предсказанием будущих значений экономических параметров и показателей. Во втором – экономическое прогнозирование позволяет провести анализ экономической ситуации в целом, с акцентом на закономерности процессов и явлений. Прогнозирование всегда предшествует планированию. Причем прогнозирование выполняет дескриптивные (описательные) функции, позволяющие выбрать цели развития, проанализировать траекторию развития, оценить потребность в капитале. Планирование выполняет нормативные (предписывающие) функции и определяет:

- выбор и конкретизацию целей развития;
- порядок достижения поставленных целей;
- объем и распределение вовлекаемых ресурсов;
- оценку эффективности поставленных целей;
- количественную оценку результатов.

Наряду с прогнозированием к дескриптивным фазам управления относятся:

- анализ последствий реализации ранее принятых решений;
- вскрытие причин, обусловивших эти последствия;
- широкое обсуждение результатов такого анализа.

В этой связи моделирование выступает как способ решения проблем, возникающих в сложных случаях и сопутствующих всей деятельности менеджера.

Под экономико - математическими методами планирования понимается комплекс математических средств, включая экономико - математическую модель, предназначенных для разработки прогнозов и планов функционирования и развития народного хозяйства, отраслей, регионов, корпораций, предприятий и пр., направленных на инновационные изменения[3,с.10 - 12].

Аппарат экономико - математических методов планирования создавался и был ориентирован, главным образом, на обслуживание управленческих структур, реализующих такие процедуры, т.е. на повышение оперативности, точности расчетов, расширение информационной базы[7,с.77] и набора факторов, учитываемых при составлении плана.

Формализация процесса планирования традиционно развивалась по схеме, включающей четыре этапа:

1. Выбор сквозных плановых показателей.
2. Определение их нормативных значений для планового периода.
3. Разнесение показателей системы по ее элементам, а также по временным периодам.
4. Наполнение контрольных значений показателей номенклатурой, соответствующей уровню управления и запросам потребителей.

В рамках экономико - математического направления следует обратить внимание на несовершенство подобной схемы. В ней затруднена реализация обратных связей

между уровнями управления, так как функции планирования и контроля разобщены, Недостаточно увязаны финансовый и натурально - вещественный аспекты, отсутствует явное отражение экономической динамики.

Развитие экономико - математического моделирования направлено на поиск способов взаимодействия формальных и содержательных аспектов планирования. Все более значительная роль при этом принадлежит современным средствам информатизации на основе использования информационно - коммуникационных технологий, позволяющим автоматизировать процессы сбора и обработки обширной и разносторонней информации о хозяйственных объектах и процессах, способствующих существенному развитию интерактивных систем.

Таким образом, решение проблемы прогнозирования и планирования деятельности предприятия должно основываться на выдвижении предположений, гипотез и информации, на основе которых должен проводиться анализ возможных процессов достижения поставленной цели. На последующих этапах должны уточняться и конкретизироваться отдельные задачи сформулированной проблемы.

Список использованной литературы

1. Макаров В.В, Блатова Т.А. Информационно - коммуникационные технологии как индикатор развития экономики знаний // Российский гуманитарный журнал. 2014. Т. 3. №4. С. 275 - 281.
2. Макаров В.В., Горбатько А.В. Задача ранжирования сотовой сети при формировании инвестиционной политики // Информатизация и связь. 2011. №7. С.85 - 88.
3. Макаров В.В., Долгов Д.В. Проектно - ориентированное управление инновационными изменениями в организациях // Министерство образования и науки Российской Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "С. - Петербургский государственный университет экономики и финансов". СПб., 2004.28 с.
4. Макаров В.В., Иванова Н.О. Классификация инфокоммуникационных предприятий на основе их инновационного потенциала // Проблемы современной экономики. 2016. №1. С. 76 - 79.
5. Макаров В.В., Колотов Ю.О. Развитие Интернет - коммерции // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №26. С. 60 - 64.
6. Макаров В.В., Гусев В.И., Воронин А.Г. Методологическая парадигма исследования интеллектуального капитала в условиях информационного общества // Российский гуманитарный журнал. 2012. Т. 1. № 1. С. 78 - 83.
7. Макаров В. В., Гусев В. И., Сеница С. А. Методический подход к оценке информационных ресурсов // Информационные технологии и телекоммуникации. СПбГУТ. 2013. №3 (3). С. 72 - 78.
8. Мальцева У.В., Макаров В.В. Информационные технологии в практике управления качеством // Инновации. 2011. №12 (158). С. 116 - 119.

© Макаров В.В., Слуцкий М.Г., 2017

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Получение исчерпывающей информации по всем направлениям деятельности – одна из главных проблем для каждого предприятия. От качества, своевременности и достоверности представленной информации во многом зависит эффективность системы управления. Информационная система организации состоит из различных подсистем, среди которых наибольший удельный вес занимает экономическая, использующая в основном информацию учетной системы. Наиболее организованной частью информационной системы всегда был бухгалтерский учет. Бухгалтерская служба организации является важнейшим поставщиком документально обоснованной и систематизированной экономической информации: о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, о долговых обязательствах, расчетах и претензиях.

Бухгалтерский учет характеризуется рядом особенностей отличающих его от других видов учета. Он является сплошным и непрерывным, в нем отражаются все хозяйственные операции в том порядке, в каком они совершаются, выборочное отражение фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете не допустимо. Каждая бухгалтерская запись должна быть обязательно оформлена, подтверждена первичным документом. Это придает бухгалтерским данным особую доказательную силу и повышает их роль в контроле за сохранностью имущества хозяйственных субъектов. Бухгалтерский учет наиболее полно, по сравнению с другими видами учета, отражает хозяйственную деятельность предприятия как единое целое. Данные бухгалтерского учета широко используются для анализа хозяйственной деятельности организации, в процессе которого выявляются неиспользованные резервы дальнейшего роста экономики.

Появление нового механизма рыночных отношений, методов и средств управления производственно - хозяйственной деятельности, усложнение хозяйственных связей вызвали необходимость в переориентации основной цели бухгалтерского учета на удовлетворение внутренних потребностей предприятия. Бухгалтерский учет разделился на финансовый и управленческий.

Потребителям информации финансовой бухгалтерии являются в основном внешние по отношению к предприятию пользователи: государственные налоговые органы, банки, биржи, потенциальные инвесторы, поставщики и покупатели процесс [3, с.48]. Финансовая отчетность не представляет собой коммерческой тайны предприятия, она открыта для публикации и, как правило, заверяется независимой аудиторской организацией. Все эти факторы обуславливают строгую регламентацию структуры, состава внешней отчетности предприятия, правил и принципов ее составления. Ведение финансового учета для всех организаций является обязательным.

Однако, информационные потребности руководителей предприятия и менеджеров различных звеньев управления не могут быть удовлетворены в полном объеме только бухгалтерским (финансовым) учетом. На разных уровнях управления необходимы разные виды информации, сугубо индивидуальные подходы для каждого конкретного предприятия процесс [4, с.234].

Информации, сугубо индивидуальные подходы для каждого конкретного предприятия. Для получения более детализированной информации о различных сторонах деятельности организации используют оперативный, статистический, налоговый и управленческий учет. Каждый вид учета имеет свои специфические функции, применяет свои особые методы отражения хозяйственной деятельности, контроля, и при этом все они дополняют друг друга.

Переход отечественного учета и отчетности на международные стандарты создает необходимость ведения управленческого учета, который является составной частью системы управления предприятием. Основное его назначение – предоставление информации различным звеньям управления предприятия для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений. Тактика управленческого учета включает организацию, контроль, мотивацию, анализ и регулирование ранее применяемых решений, а также ответственность за их исполнение.

Данные управленческого учета являются строго адресными, ориентированными на конкретного внутреннего пользователя, в соответствии с должностными обязанностями и решениями, необходимыми принимать на его рабочем месте. Информация управленческого учета составляет коммерческую тайну предприятия. Она не подлежит публикации и носит конфиденциальный характер. Администрация предприятия самостоятельно устанавливает состав, сроки и периодичность предоставления внутренней отчетности, которая в свою очередь также предоставляет собой один из объектов управленческого учета. Эта учетная система не регламентируется законом. Главной особенностью управленческого учета является его ориентация на конкретного пользователя.

Интерес к управленческому учету среди менеджеров неуклонно возрастает, так как он является важнейшим инструментом, позволяющим руководству прозрачно оценивать бизнес, принимать обоснованные управленческие решения, максимизировать ожидаемый результат, эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности процесс [2, с.316]. Управленческий учет не ограничен только учетными процедурами, а через свои функции обеспечивает руководство предприятия информацией, позволяющей управлять компанией с максимально возможной степенью эффективности. Однако управленческий учет может только помочь руководителям в принятии решений, но он не заменяет, и не может заменить суждений и опыта, применяемого в данных случаях.

Принятию решения должна способствовать вся имеющаяся в наличии информация, относящаяся к данному решению. Эта информация может быть получена как из внутренних, так и из внешних источников, каждый из которых дополняет друг друга. Информация по планированию и контролю обычно появляется внутри компании и включает данные о результатах деятельности и сопоставлении планируемых и фактических результатов. Краткосрочные сметы, подготовленные компанией, являются типичным примером информации управленческого учета по планированию и контролю. Внешние источники информации по планированию и контролю включают положения на рынке и другие статистические данные по отраслям промышленности и по стране в целом.

Говоря о существующих взаимоотношениях и различиях между управленческим и финансовым учета следует отметить, что их, конечно же, нельзя отождествлять между собой.

С точки зрения взаимодействия между управленческим и финансовым учетом существуют два крайних подхода. Один предполагает, что оба эти учета ведутся в единой интегрированной системе предприятия. Другой подход называют автономным. В этом случае, финансовый и управленческий учет выделяются как самостоятельные подсистемы, и каждый из них представляет собой отдельную, замкнутую учетную подсистему.

В настоящее время положительной тенденцией является сближение и тесная взаимосвязь учетов. Усиление единства этих видов учета на основе их интеграции позволит повысить качество учетной информации, исключит дублирование в получении экономических показателей, и использование современных автоматизированных систем обработки информации, даст новые возможности: данные могут многократно использоваться в единой учетной системе организации, что позволит ускорить и удешевить учетный процесс [1, с.101]. Вместе с тем сближение и интеграция учетов предполагает сохранение ими своих методических особенностей и назначения в системе управления организацией.

Список использованной литературы

1. Маркова Е.В. Особенности управления развитием потенциала фирмы. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016 С.99 - 103.

2. Веревичев И.И., Маркова Е.В., Поташкова Н.Н. Проблемы оценки экономического потенциала авиационных компаний. Фундаментальные исследования. 2016. №7 - 2. С. 314 - 318.

3. Маркова Е.В., Морозов В.В. Методика оценки уровня конкурентоспособности продукции инновационного предпринимательства. Вестник Самарского муниципального института управления. 2013. №1 (24). С. 47 - 54.

4. Морозов В.В. Системный анализ и моделирование процессов управления организационно - техническими системами // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Технические науки. 2009. №2 (24). С. 234 - 237.

© Е.В. Маркова, Д.З. Ильязова, 2017

УДК 330

Е.В. Маркушина

К.э.н., доцент,

зав. кафедрой ИТЭМ

БФ ФГБОУ ВО «КНИТУ»

Г. Бугульма, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНЖИНИРИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ - НОВЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ

Инновационные технологии сопровождаются внедрением новых видов организационных структур управления в той или иной сфере деятельности. Одним из видов инновационных структур является создание различных инжиниринговых центров.

Инжиниринг – сфера деятельности по проработке вопросов создания объектов промышленности и инфраструктуры, прежде всего в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно - консультационных услуг.

Инжиниринг (англ. engineering от лат. Ingenium – изобретательность; выдумка; знания) – это инженерно - консультационные услуги исследовательского, проектно - конструкторского, расчетно - аналитического характера, подготовка технико - экономических обоснований проектов, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, то есть комплекс коммерческих услуг по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию и эксплуатации промышленных, инфраструктурных и других объектов [2].

Основные виды инжиниринга:

- услуги предпроектного характера (предварительное исследование, технико - экономическое обоснования);
- услуги проектного характера (составления проектов, генеральных плановых схем, рабочих чертежей и т.п.);
- услуги послепроектного характера (подготовка контрактных материалов, торгов, инспекция строительных работ и т.п.);
- рекомендательные услуги по эксплуатации, управлению, реализации выпускаемой продукции.

Инжиниринговый центр – это инструмент для внедрения последних научных разработок в промышленность. Предпосылки создания таких центров обуславливается необходимостью и сложностью внедрения инноваций в промышленность.

Наиболее эффективными считаются инжиниринговые центры, созданные на базах высших учебных заведений с техническим направлением в виде акционерного общества.

Сегодняшняя экономическая ситуация создала российским производителям возможности для более агрессивного импортозамещения, и в этой связи становится актуальным формирование новых инновационных отраслей экономики.

Одним из передовых регионов России по внедрению инновационных технологий считается Республика Татарстан. Для повышения технологической готовности субъектов малого и среднего предпринимательства к потребностям рынка в Республике Татарстан создано и эффективно функционирует четыре инжиниринговых центра и два центра прототипирования [4].

Для эффективной работы центров налажено сотрудничество всех участников и заинтересованных сторон – самих инжиниринговых центров, университетов, крупных промышленных предприятий, инновационно - активных малых предприятий и отраслевых министерств.

«Следует активно работать над коммерциализацией вузовских разработок, с использованием инфраструктуры инжиниринговых центров наращивать патентную базу наших предприятий», – считает Р.Н. Минниханов.

Важную роль инжиниринговые центры играют в обеспечении кооперации между высокотехнологичными малыми и средними предприятиями и крупным бизнесом.

Президент Республики Татарстан отметил, что необходимо разработать концепцию развития инжиниринговой и инновационной инфраструктуры республики [4].

Одним из примеров создания такого инжинирингового центра в Республике Татарстан является региональный инжиниринговый центр - Технологический центр «КАИ - Лазер». Создан при участии мирового лидера в области лазерных технологий - компании IPG Photonics.

Создание РИЦ позволяет интегрироваться предприятиям малого и среднего бизнеса в производственный цикл крупных предприятий за счет вывода на аутсорсинг работ по производству комплектующих.

Основные направления работы РИЦ «КАИ - Лазер»:

- технологический аудит;
- разработка, изготовление и инженерная поддержка технологий;
- подготовка инженерных кадров и операторов.

На сегодняшний день основными заказчиками являются крупные промышленные и нефтяные предприятия Республики Татарстан. Развитие комплекса позволит войти предприятиям малого и среднего бизнеса в производственный цикл крупных предприятий за счет вывода на аутсорсинг работ по производству комплектующих и, вследствие, повысится эффективность экономики в целом [1].

На оснащение центра затрачено 439,5 млн. руб. — 60 % из федерального бюджета, 40 % из бюджета Республики Татарстан.

Перед центром стоит грандиозная задача, связанная с технологическим развитием машиностроительной отрасли Татарстана и России.

Использование лазерных технологий позволит повысить эффективность и снизить расходы производства. Научные исследования на базе нового центра касаются применения лазерных технологий для обработки композитных материалов и разработки лазерных аддитивных технологий.

Лазер сегодня – это проверенный рабочий инструмент. Спрос на лазерные технологии постоянно растет главным образом потому, что они дают результаты существенно выше по сравнению с традиционными методами обработки материалов [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что региональные инжиниринговые центры являются основой развития новых отраслей экономики в будущем, что позволит увеличить приток денежных средств в экономику региона и России в целом.

Список использованной литературы

1. Казанский национальный исследовательский технический университет им. А. Н. Туполева – КАИ. Режим доступа: <http://www.kai.ru/>
2. Яблочникова Е.И. Концепция повышения квалификации педагогических кадров и целевой подготовки специалистов в системе «ВУЗ – инжиниринговый центр – предприятия». – СПб. – 2010. – 81 с.
3. <https://megamozg.ru/company/navigatorcampus/blog/15874/>
4. <http://www.business-gazeta.ru/>

© Е.В. Маркушина, 2017

М.В. Мигаль, студент 4 курса,
Высшая школа информационных технологий и автоматизированных систем,
С (А) ФУ им. М.В. Ломоносова, г. Архангельск, Российская Федерация
Научный руководитель: А.И. Поспеловская
к.э.н., доцент, ВШЭУиП, С(А)ФУ им. М.В. Ломоносова

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Значение применения разнообразных информационных технологий, по мере развития общества все возрастает, что связано, прежде всего, с динамикой роста информатизации человеческого общества. В настоящее время отечественная туристская индустрия нуждается в методах управления и технологиях, которые дадут ей возможность устойчиво развиваться и выживать в сложной конкурентной борьбе на туристском рынке. Одним из путей преодоления проблемы является использование современных информационных технологий управления, технологий взаимодействия с клиентами в туризме.

Формирование и продвижение туристского продукта становится более информационно насыщенным за счет увеличения инноваций, в особенности за счет нового дизайна и маркетинга, в том числе и электронных информационных средств [2].

Растущая ценность информационных технологий обусловлена создаваемыми ими возможностями сбора, преобразования, анализа и передачи информации: куда угодно, мгновенно и с минимальными затратами. При этом они сопровождаются необходимостью постоянной актуализации и увеличением скорости операций по обмену данными.

Особыми чертами туристской сферы являются обработка значительных объемов информации, многообразие потоков информации, когда информационные потоки, связывающие участников туристского рынка, предназначены, в основном, для конечных пользователей (туристов) [1].

Это обусловлено специфическими чертами туристского продукта и необходимостью предоставления исчерпывающей информации для туристов.

Туристский продукт имеет следующие специфические черты.

Во - первых, это неосязаемость туристского продукта, вызывающая трудности при распознавании отличительных черт продукта и образа компании потребителем. Во - вторых, клиент вовлечен в разделенные по времени процессы обслуживания двух видов: обслуживание при покупке туристского продукта в офисе компании и обслуживание в процессе преобразования туристского продукта в туристские услуги, непосредственно заключенные в нем [3].

В момент продаж туристская услуга (продукт) это не более чем информационный продукт об услугах, которые будут предоставлены клиенту.

Туристические информационные системы – особый вид ИТ, который позволяет осуществлять ввод, редактирование и хранение информации о турах, гостиницах, клиентах, о состоянии заявок. Эти системы работают с различными типами электронных документов – с анкетами, списками туристов, описаниями туров, гостиниц и т.д. Информационные

технологии управления в туризме разделяются на специализированные компьютерные технологии и компьютерные технологии общего пользования. К первым относятся:

- глобальные компьютерные технологии бронирования («AMADEUS»; «SABRE»; «WORLDSPAN»; «GALILEO» и др.);
- туроператорские ИТ («CAMO - Тур»; «TURWIN MULTIPRO») и др.;
- системы бронирования мест на транспорте («Экспресс», «Сирена»);
- программы автоматизации гостиниц (зарубежные; отечественные);
- программы автоматизации предприятий питания.

Ко второму виду информационных технологий относят:

- сетевые технологии (Интернет);
- мультимедийные технологии;
- системы Word, Excel и др.

В настоящее время в туризме широко используются технологии сопровождения клиентов – система «постпродажное обслуживание» (ППО) для обслуживания и сопровождения наиболее важных событий, которые будут происходить в туре. Постпродажное обслуживание (ППО) – алгоритм действий, который туристское агентство запускает в отношении клиента уже после того как он купил тур [1]. Его последовательность определяется CRM - системой (Система управления взаимоотношениями с клиентами) и состоит из последовательности следующих этапов:

Этап 1: «Письма «ППО - ДО» – сразу после приобретения тура, менеджер подписывает клиента на автоматическую серию писем (заранее настроенную в email - сервисе);

Этапы 2 - 3 - 4: Звонки и напоминания – за день до вылета (выезда) менеджеры звонят клиенту (или отправляют ему автоматическую SMS из CRM), чтобы напомнить о завтрашнем вылете;

Этап 5: «Письма «ППО - ПОСЛЕ» – после возвращения клиента из тура (на следующий день), менеджер подписывает его на вторую серию писем — «ППО - ПОСЛЕ».

Внедрение современных информационных систем и технологий в сферу туристского бизнеса позволит сделать туристский продукт более гибким и доступным для потребителя.

Список использованной литературы

1. <http://www.trn-news.ru/analytics/52640>
2. Поспеловская А.И. Пути развития туристского потенциала Архангельской области // Экономика и современный менеджмент: теория и практика // Сб. ст. по материалам Международной научно - практической конференции. – №44. –Новосибирск.: Изд. «СибАК», 2014. С.171–180.
3. Поспеловская А.И. Инновационное развитие туристской компании на основе инструментария позиционирования туристских продуктов // В сборнике: Новые информационные технологии в науке // сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 179 - 181.

© М.В.Мигаль, 2017

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Социально - экономическая политика – это часть государственного регулирования, предметом которой является экономическая и социальная сфера жизни общества. Основная роль в социально - экономическом регулировании принадлежит государству, которое определяет общую концепцию и основные направления социальной политики, обеспечивает законодательную и правовую базу [1]. Помимо государства в решении социальных проблем принимают участие отдельные компании и предприятия, общественно - политические профсоюзные объединения, частные лица, а так же организации, базирующиеся на добровольных началах.

Социально - экономическая политика страны тесно связана с поставленными основными целями и задачам социального формирования и узкими определенными функциями, выполнение которых берет на себя государство.

Основными задачами социально - экономической политики являются:

- обеспечение экономической стабильности в государстве;
- улучшение условий для предпринимательской и деловой активности населения;
- стабилизация общего объема производства и восстановление темпов экономического роста;
- обеспечение роста уровня жизни и благосостояния населения страны.

Государство проводит необходимые преобразования, осуществляя социально - экономическую политику в соответствии с поставленной на данном этапе развития государства и общества целью [6]. В России активно используется внедрение социальных и национальных программ, действующих по своему масштабу на всю Российскую Федерацию.

В последние годы главные финансовые показатели России несущественно, но увеличивались, что должно было благоприятно отразиться на уровне жизни населения. Дифференциация граждан по уровню доходов, которая связана с крайне невысокой степенью заработка у малообеспеченных групп населения, низким уровнем социальных гарантий, значительная доля которых ниже величины прожиточного минимума, осталась высокой [5]. Государственная поддержка не в состоянии обеспечить защиту малоимущим слоям населения, таким как инвалиды и пенсионеры, что приводит к наибольшему ухудшению их положения [3].

Проблемы в области жилья отрицательно воздействуют на демографическую обстановку. Условия, в которых проживает значительная доля населения невозможно назвать нормальными и способствующими развитию людского потенциала. Немалое количество людей проживает в районах с плохой экологией.

В решении сформировавшихся проблем ключевое место отводится государству, которые выражает волю и интересы своих граждан, разрабатывает и принимает меры по

преодолению противоречий между социальной справедливостью и эффективности рыночного хозяйства [4]. Так же появляются проблемы, связанные с развитием эффективности экономики и с распределением дохода в пользу общественных благ и нужд [2].

Развитие современной экономики требует учета общественных проблем, которые воздействуют на показатели уровня жизни и благосостояния общества. В целях выполнения заявленной президентом стратегии социально - экономического развития, считаем, что правительству РФ следует пересмотреть ряд фундаментальных составляющих финансовой политики государства.

Список литературы:

1. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С.Ю. // Инновационное развитие современной науки. Материалы Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 87 - 90.

2. Государственная поддержка малого бизнеса и оценка ее эффективности / Мокосеева М.А., Кох М.Н. // Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. - 2016. - С. 183 - 185.

3. Елисеева И.И. Социальная статистика: Учеб. Пособие. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: «Финансы и статистика», 2013 – 480 с.

4. Роль органов власти и КГАУ в повышении эффективных антикризисных мероприятий на территории Краснодарского края / Андреев С.Ю., Тауш Л.Э. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2010. - №55. - С. 207 - 213.

5. Социально - экономические проблемы местного самоуправления: Сборник тезисов докладов конференции 25 октября 1996 г. / Под ред. з. д.н. РФ, д. э.н., проф. Л. М. Чистова. – СПб.: РИО ИСЭП РАН, 2014. – 156 с.

6. Создание свободных экономических зон / Пеньков М.В., Блоховцова Г.Г. // Молодой ученый. – 2016. - №8 - 8 (112). – С. 23 - 25

© П.С. Микенина, С.Ю. Андреев, 2017

УДК 338.43

Д.Б. Мирошниченко

студентка 4 курса экономического факультета

С.А. Калитко

к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Вследствие изменения отношений Российской Федерации с западными партнерами, против нашей страны были применены санкции. В совокупности с этим, примененные нами контрсанкции оказали серьезное влияние на агропромышленный комплекс. Введенные ограничения поставили перед Россией важную задачу – не только подстроиться

под сложившуюся внешнеполитическую ситуацию, но и преодолеть её с наименьшими потерями [4]. Таким образом, для отечественных производителей политика импортозамещения является благоприятным фактором для развития. Следует максимально задействовать имеющиеся у нас потенциальные ресурсы импортозамещения.

«Импортозамещение представляет собой такой тип экономической стратегии и агропромышленной политики государства, который направлен на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемого продовольствия и сельскохозяйственного сырья товарами собственного внутреннего производства» [1].

В условиях современной внешнеполитической ситуации обозначились две главные проблемы АПК Российской Федерации. Это объективная необходимость развития и расширения собственного сельского хозяйства и поиск новых источников инвестиций в АПК.

Несомненно, обозначенные проблемы решаемы, но сложность их преодоления состоит в том, что они составляют некий цикл. Развитие производства сельского хозяйства нуждается в значительных вложениях средств, которых существенно не хватает из-за потерь на внешних рынках.

Кроме этого, АПК РФ сталкивается с трудностями, не связанными с факторами внешнеполитической среды [5]. Это, прежде всего:

- дефицит трудовых ресурсов. На сегодняшний день сельское хозяйство испытывает острую нехватку молодых, квалифицированных кадров;

- высокая кредиторская задолженность сельскохозяйственных производителей. Ее значение преодолело границу 90 % , что свидетельствует об убыточности сельскохозяйственного производства. Государственная поддержка малых форм хозяйствования предоставляется в виде субсидирования только части затрат на приобретение животных, на услуги по искусственному осеменению, на строительство теплиц.

- стабильное повышение стоимости минеральных удобрений и сельскохозяйственной техники. В последнее время, в большинстве своем, эти товары выгоднее было импортировать. Однако, вследствие этого, собственное производство аналогичной продукции сейчас находится в тяжелом состоянии.

Все перечисленные проблемы подчеркивают серьезность кризисного положения АПК на сегодняшний день и важность, стоящих перед ним задач.

В развитии производства продукции сельского хозяйства в краткосрочном периоде необходимо совершить такой мощный прорыв, на который в обычной ситуации отводилось бы 10 - 15 лет. Очень важно сделать российское сельскохозяйственное производство современным, технологичным и выгодным, а изготовляемую продукцию вывести на качественно новый уровень, чтобы она смогла составить достойную конкуренцию западным аналогам.

Для решения поставленных задач АПК РФ необходимо совершенствовать меры государственного регулирования и поддержки АПК [3]. Это позволит преодолеть кризис АПК путем развития в нём малого и среднего бизнеса [2]. Основную долю на рынке занимают крупные компании, чья деятельность практически не подвержена контролю. Это влияет на ценовую политику производителей и качество предлагаемых товаров.

Поддержка в привлечении квалифицированных специалистов в АПК, инвестиций и улучшении материально - технической базы аграрного производства должна являться приоритетом для государства в политике обеспечения продовольственной безопасности.

Список использованной литературы:

1. <http://fundamental-research.ru/en/article/view?id=37304>.
2. Маркетинг малого бизнеса региона Толмачев А.В., Калитко С.А., Тубалец А.А., Лисовская Р.Н. Монография / Краснодар, 2009.
3. Госпрограммы развития сельского хозяйства и стратегическое предпринимательство Шевцов В.В., Калитко С.А., Бунчиков О.Н. Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 35. С. 90 - 94.
4. Риски внешнеэкономической деятельности в аграрном предпринимательстве Краснодарского края Калитко С.А. Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 3 (23). С. 48 - 53.
5. АПК РОССИИ через призму цифр и фактов работы Россельхозбанка РФ Шевцов В.В., Калитко С.А. Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков. 2015. № 9. С. 208 - 212.

© Д.Б. Мирошниченко, С.А. Калитко

УДК 330.88

Морозов М.В.

аспирант кафедры мировой и региональной экономики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ В МЕГАСАЙЕНС - ПРОЕКТАХ

На мегауровне глобальной экономической системы (GES) объектами инфраструктуры инновационной сети, которые обеспечили бы научно - исследовательские потребности стали мегасайенс проекты (MSP). Руководитель рабочей группы по меганауке С. Мазуренко на совещании о развитии в России национальной исследовательской инфраструктуры на базе крупных научных установок отметил, что термин “мегасайенс” определяет проекты создания исследовательских установок, финансирование создания и эксплуатации которых выходит за рамки возможностей отдельных государств. Такие проекты – показатель уровня научно - технологического развития государства, на территории которого они расположены.[1] Обязательным условием проектов создания объектов мегасайенс является реализация их на основе международной коллаборации. В аспекте сущности и содержания коллаборация определяется как процесс совместной трудовой, производственной или хозяйственной деятельности двух и более хозяйственных субъектов (индивидуальных или групповых) для достижения общих целей, при котором на принципах согласия и доверия происходит взаимовыгодный обмен знаниями, обучение

участников для повышения их компетенций, производство инновационных продуктов со значительным интеллектуальным компонентом для продвижения на рынок и достижения значимых кумулятивных эффектов.[2]

В то время как международное сотрудничество начинает играть все более заметную роль в научных исследованиях и разработках (R & D), оно по - прежнему сталкивается с множеством проблем и ограничений. Международное сотрудничество поднимает фундаментальные вопросы о национальных целях и роли каждой страны в научно - технических инновациях. Желание стран поддерживать национальное научное сообщество, престиж и международную значимость в научной среде вступает в противоречие с их национальными интересами и экономической безопасностью, что в конечном итоге приводит к трудностям при принятии решения об участии страны в мегасайенс - проектах или же отказу от участия в них. Кроме того, некоторые проекты могут быть настолько дорогими или включать такой высокий уровень технической неопределенности, что даже при многостороннем распределении бремени, стоимость участия в них России или любой другой страны может быть непомерно высокой. И это, конечно, может усложнить процесс политической поддержки необходимый для того, чтобы запустить и поддерживать такие проекты. Вопросы, связанные с финансированием такого уровня проектов могут усложнить инициацию, разработку, структуру, и выполнение международных проектов. Трудности в обеспечении долгосрочных финансовых обязательств всех партнеров мегасайенс - проекта вводит элемент нестабильности международных обязательств. Еще одной проблемой для многонациональных проектов является то, что сам процесс сотрудничества может препятствовать инновациям, ограничивая конкуренцию среди исследователей. В связи с необходимостью достижения технического консенсуса, сотрудничество, которое включает в себя множество партнеров, может привести к проектам, которые имеют несколько консервативные технические или научные цели. ITER, например, подверглась критике со стороны некоторых ученых за то, что это довольно консервативный мегасайенс - проект, потому что проектировщики хотят обезопасить проект от самовозгорания термоядерного топлива.[3] Тем не менее, международное сотрудничество может также привести к возникновению творческих подходов или решений из - за более широкой базы научных талантов, которые могут быть использованы. Кроме того, можно сохранить элементы конкуренции в рамках одной большой научной работы – например, когда две или более исследовательские группы, независимо друг от друга строят и эксплуатируют детекторы в то время как, используют один и тот же ускоритель частиц. Одной из ключевых задач для всех коллабораций является обеспечение того, чтобы цели мегасайенс - проекта могли быть реализованы без подавления инновационных идей или методов.

Также можно выделить другие ограничения связанные с международным сотрудничеством в мегасайенс - проектах, которые включают в себя необходимость сложного управления, механизмы принятия решений и возможные потери коммерческой выгоды путем передачи передовых национальных технологий. Еще одна проблема заключается в надлежащем балансе между распределением ресурсов участников в MSP и необходимости поддержания ресурсами национальных научных институтов и R & D инфраструктуры. Наконец, для некоторых MSP, могут существовать значительные научные и экономические последствия, которые могли бы служить основанием для преследования чисто национальных интересов.

Список использованной литературы:

1) В Минобрнауки России отобрали шесть megascience - финалистов // Nano News Net: сайт о нанотехнологиях в России. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2011/v-minobrnauki-rossii-otobrali-shest-megascience-finalistov> (дата обращения: 10.03.2017).

2) О. В. Иншаков, Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний // Новые исследования в региональной экономике. 2013 г., №3, – С. 39.

3) С плазменным приветом // Журнал «Итоги» №29 (579) 10.03.2017 – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.itogi.ru/archive/2007/29/18958.html> – Загл. с экрана.

© Морозов М.В., 2017

УДК 334

Морозова А.А.

студентка I курса магистратуры

Лазарева Н.В.

д.э.н., доцент

Северо - Кавказский Федеральный университет

Г. Ставрополь, Российская Федерация

ЭКОНОМИКА КООПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время в науке и практике прослеживается возрастающая тенденция к исследованию кооперативного движения. Объективным обоснованием данного аспекта выступает консолидирующая природа кооперации, которая, в свою очередь, тесно взаимосвязана с процессами глобализации, а также соответствует постиндустриальным особенностям современного общества. Равновесие экономических и социальных ценностей, характерных для кооперации, ориентируется на гуманистическое направление постиндустриальных нововведений.

Следует отметить, что кооперативные объединения в меньшей степени страдают от последствий глобализации, нежели частные компании. Обусловлено это следующим[1, с.143].:

- кооперации в большинстве случаев опираются на паевой капитал;
- в кооперациях решаются определенные проблемы, стоящие перед их членами;
- кооперации не участвуют в спекулятивных течениях;
- кооперации сохраняют прозрачность процессов хозяйственной деятельности, доходов и их применения.

Для мировой экономики все более актуальной становится конкуренция с помощью кооперации, когда в виде конкурентов выступают не конкретные фирмы, а их альянсы. Так, следует обратить внимание и на масштабы кооперации между компаниями российского бизнеса. Ключевая роль коопераций между отечественными предприятиями вполне оправдана, так как основополагающей особенностью экономики советских времен являлись достаточно развитые персональные отношения между директорами

организаций[2, с.189]. Десять лет назад в качестве одной из организаций таковой кооперации выдвигались бизнес - группы. Однако, через определенный промежуток времени было выяснено, что бизнес - группы как одна их форм объединения предприятий являются не разновидностью стратегических альянсов, а новых организаций, появившихся вследствие реструктуризации советских активов.

Следовательно, наибольшая эффективность деятельности бизнес - групп по сравнению с независимыми организациями обусловлена не преимуществами кооперации и согласованности, а, прежде всего, преимуществами новых собственников и присущих им активов. Анализ последовательности создания стоимости в промышленности России выявил вариант конкурентной способности организации цепочек, который не основывается на владении активами – своеобразная «модульная организация цепочек».

В свою очередь, результаты выборочного изучения отечественных предприятий не дают права для формирования заключения о том, что целенаправленное взаимодействие с поставщиками и покупателями достаточно распространено[3, с.256]. В соответствии с результатами опроса Института анализа предприятий и рынков 957 организаций обрабатывающей промышленности было выявлено, что области сотрудничества компаний крайне малы. Так, 85 % российских компаний указали, что в течение 4 лет они не приобрели ни одного отечественного или зарубежного партнера. Что касается предприятий, у которых стратегические партнеры были приобретены, чаще всего прослеживается форма кооперации: в сфере реализации продукции – 77 % , в сфере разработки новых товаров – 42 % , в сфере совместного производства – 39 % .

Можно сделать вывод, что большая часть отечественных компаний поддерживает традиционные связи и сотрудничество с новыми партнерами производится по направлениям, которые являются простыми формами взаимодействия.

При сопоставлении данных по нашей стране с выводами исследования развития кластеров, которое было осуществлено по запросу Еврокомиссии в 25 странах - участницах Европейского Союза, было выявлено, что в среднем каждая пятая фирма в Европейском союзе функционирует в среде, характеризующейся значительной кооперацией с иными местными фирмами. Большая доля компаний, а именно 58 % , говорят об обмене опытом внутри кластера, 42 % отмечают, что их кластеры имеют открытый доступ к исследовательским лабораториям. В странах Запада межфирменная кооперация не только обладает наибольшим развитием по сравнению с нашей страной, но и направлена на обмен информацией и совместную информационную работу[3, с.56].

Таким образом, можно сделать вывод, что основным фактором, дестимулирующим подобное сотрудничество в России, является неэффективный комплекс защиты договорных отношений, что обуславливает риск участия в совместных проектах.

Список использованной литературы:

1. Гусаков Е.В. Научные основы и организационно - экономический механизм эффективного функционирования кооперативно - интеграционных объединений в АПК / Е.В. Гусаков. – Беларуская наука, 2015.– 207с.

2.Ковалева, В.Д., Додонова, И.В. Моделирование финансово - экономической деятельности предприятия / В.Д. Ковалева, И.В. Додонова. – М.: Кнорус, 2013. – 280 с.

3. Федорищева, О. В. Аналитический инструментарий исследования внешней среды промышленного предприятия / О. В. Федорищева – М.: 2011. – 396 с.

© А.А. Морозова, Н.В. Лазарева, 2017

УДК 33

Меняйлов А.А. к.и.н., старший преподаватель кафедры туризма и гостиничного дела Института сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВО «СКФУ», г. Пятигорск

Мосиенко Е.Р. Студентка 3 курса направления подготовки «Гостиничное дело» Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ, г. Пятигорск

Толпарова З.А. Студентка 3 курса направления подготовки «Гостиничное дело» Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ, г. Пятигорск

СЕВЕРНЫЙ КAVKAZ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Индустрия гостеприимства – это не какая-либо конкретная сфера бизнеса или экономики, это более обширное понятие, охватывающее сферу обслуживания, ресторанный, туристско-экскурсионный деятельность. Индустрия гостеприимства важна для всей экономики страны в целом, а не отдельно для человека или владельца собственного предприятия.

Темпы развития индустрии гостеприимства на сегодняшний день достаточно велики. Согласно данным Всемирной туристической Организации (ВТО) в XXI столетии рост мировой туристической отрасли достигнет небывалых масштабов, и к 2020 году число международных путешествий увеличится более чем в 2 раза, что составит приблизительно 1,6 млрд единиц.

Как известно, во всех развитых и развивающихся странах данная отрасль носит фундаментальный характер. Вклад индустрии гостеприимства в мировую экономику составляет 11 – 12 % мирового валового национального продукта. Около 7 % всех инвестиций, 11 % мировых расходов, 5 % налоговых поступлений, а также приблизительно 7 % от мирового экспорта приходится на долю туристической отрасли (по данным ВТО).

В некоторых странах доходы от данной хозяйственной отрасли составляют четверть и более всех поступлений в государственный бюджет. В качестве примера можно привести следующие государства: Франция, Италия, Швейцария, Испания, и даже Венгрия и Чехия от туризма получают от 15 % до 35 % валового национального продукта [1,88].

Все вышперечисленное объясняет одну из главных ролей индустрии гостеприимства в мировой экономике. В настоящее время она является одним из самых прибыльных видов бизнеса. Не удивительно, что множество вопросов посвящено проблемам и перспективам развития туристической отрасли в Российской Федерации.

В нашей стране существует огромное количество регионов, имеющих незадействованные резервы для развития индустрии гостеприимства и туризма. В данной

статье мы рассматриваем потенциал развития индустрии гостеприимства на Северном Кавказе.

Северный Кавказ – потрясающий регион, который славится живописными видами и аутентичной культурой. Отдых в здешних краях подобен калейдоскопу - Сочинские пляжи и курорты - здравницы КМВ, курорты для любителей горнолыжного спорта, экстремальные маршруты и экскурсионные туры по Северному Кавказу.

Горы Кавказа – это поистине удивительное творение природы. Многие туристы, приезжающие с целью просто подлечиться, не удерживаются от соблазна и несколько дней своего отпуска отводят на посещение Приэльбрусья, Домбая или Архыза.

Северный Кавказ обладает значительным потенциалом для развития индустрии гостеприимства. Это подтверждают показатели роста, которые продемонстрировал регион в 2015 году.

Согласно словам Министра Российской Федерации по делам Северного Кавказа Льва Владимировича Кузнецова, поток туристов в данный регион стабильно растет - об этом можно судить по динамике пассажиропотока аэропорта «Минеральные Воды», являющегося основным транспортным узлом региона. За 11 месяцев 2015 года он составил более 1,84 млн пассажиров, из них почти 25 % — пассажиры международных рейсов. За пять лет общий пассажиропоток аэропорта «Минеральные Воды» вырос примерно в 2,2 раза.

Позитивную динамику развития индустрии демонстрируют все регионы СКФО. Например, число туристов заметно растет в Чеченской Республике: в 2014 году в регионе побывали около 50 тыс. туристов, тогда как в 2011 году — только 7 тыс. гостей. Ингушетию в 2015 году посетили 25 тыс. человек, что на 20 % больше показателей прошлого года. Поток туристов в Карачаево - Черкесскую Республику за 9 месяцев 2015 года вырос на 40 % и достиг показателя 800 тыс. человек. В среднем же по сравнению с прошлым годом рост количества туристов по СКФО составил около 18 % [2].

Невозможно не упомянуть об уникальном курортном регионе России Кавказских Минеральных Водах. Сегодня санаторно - курортный комплекс региона формируют 134 действующих санаторно - курортных учреждений общей емкостью 34,4 тыс. мест и 216 гостиничных предприятий общей емкостью свыше 8 тыс. мест, различного уровня комфорта и сервиса. По предварительной оценке, в 2015 году регион посетило около 1 млн человек. Имеются потенциальные возможности ежегодно принимать на 710 тыс. человек больше без вливания дополнительных инвестиций.

Исходя из всего вышесказанного, трудно переоценить роль индустрии гостеприимства для Северо - Кавказского региона. Поэтому изучив литературу по данной теме и рассмотрев различные варианты увеличения туристического потока на Северный Кавказ, мы пришли к выводу, что необходимы следующие меры:

- Стабильное, грамотное финансирование туристических и гостиничных объектов Северного Кавказа. Индустрия гостеприимства в отдаленных участках данного региона развивается обособленно, пытаясь найти источники финансирования самостоятельно. Жизненно необходимо улучшение инфраструктуры региона в целом. Хорошо развитая инфраструктура – залог успешного функционирования всей индустрии;

- Создание ведомства, занимающегося только вопросами туризма, могло бы решить некоторую часть проблем отечественного туризма. Данное ведомство в состоянии

структурировать работу, объединить под своим началом разрозненные турфирмы, гостиничные компании и различные предприятия. Стало бы возможным установление крепкой связи между главным ведомством и игроками туристского рынка;

– Не только отечественные туристы являются основной целью индустрии гостеприимства Северного Кавказа. Для привлечения иностранных туристов требуется упрощение бюрократических процедур. Для желающих задержаться в России на длительный период, необходимо упростить получение въездных документов, а для краткосрочных поездок можно ввести безвизовый режим. В России имеется удачный опыт введения 72 - часового безвизового режима для пассажиров круизных лайнеров, а также трехдневного безвизового въезда для футбольных болельщиков, приехавших в Россию в 2008 году. Стоит либо повторить данную кампанию, либо ввести ее на постоянной основе;

– Увеличение грамотности населения в вопросах, связанных с гостеприимством. Данная отрасль испытывает колоссальный недостаток высококвалифицированных работников. Персонал, работающий в отечественных компаниях, в большинстве своем не соответствует международным стандартам. Необходимо проводить политику повышения уровня подготовки кадров, проводить различные тренинги и мастер - классы по профессиональным коммуникациям, а также содействовать в изучении иностранных языков. Индустрия гостеприимства – это не просто отрасль экономики, это состояние души, позволяющее принимать гостей так, будто в своем родном доме;

Вышеперечисленные меры хороши в долгосрочной перспективе. Для более активного развития индустрии гостеприимства на Северном Кавказе следует использовать меры, реализация которых не займет слишком много времени. К таким решениям мы относим следующие способы привлечения туристов:

– Улучшение рекламной деятельности, направленной на продвижение туристского продукта, как за пределами региона, так и в самой России. Для этого необходимо тесно сотрудничать с различными СМИ. Весомый вклад в привлечение иностранных туристов внесут публикации в зарубежных журналах. Нужно, чтобы потенциальные туристы знали обо всех участках СКФО, которые не менее привлекательны для путешествия.

– Нужно приглашать представителей рейтинговых компаний и турагентств, а также известных блогеров для поездок по самым привлекательным местам Кавказа. Нам есть, что показать миру – это и Эльбрус, высочайшая вершина России и Европы, самую древнюю крепость в России, самую большую мечеть Российской Федерации, а также «город мертвых» в Северной Осетии, который сравнивают с Долиной Царей в Египте.

– Обязательно необходима единая служба поддержки, для начала на региональном уровне, для туристов, желающих посетить наш регион. В обязанности данной службы будет входить информирование туристов по вопросам, связанным с передвижением по стране, покупки того или иного туристского продукта, а также оказание помощи в спорных вопросах, которые могут возникнуть во время путешествия. Естественно, работники такой службы должны владеть всей необходимой информацией и разговаривать на нескольких языках, что упростит взаимодействие с зарубежными туристами.

Изучив всю специфику индустрии гостеприимства, мы пришли к выводу, что на современном этапе СКФО выходит на новый уровень развития. В данном регионе имеется колоссальный, неиспользованный потенциал, используя который, мы сможем удивить даже самых искушенных туристов. Отвечая на вопрос о перспективах развития, можно с

уверенностью говорить о том, что потенциал индустрии гостеприимства очень велик. Необходимо направить пристальное внимание общественности на решение данного вопроса и со временем Кавказ займет одну из лидирующих позиций по уровню желающих его посетить.

Список использованной литературы:

1. Туризм в цифрах. 2003. Госкомстат РФ. Российский союз туристической индустрии. — М., 2004. — С. 88;
2. [Электронный ресурс] // Потенциал развития Северного Кавказа. URL: <http://www.minkavkaz.gov.ru/actual/potentsial-razvitiya-severnogo-kavkaza/>;
3. Федеральное агентство по туризму / Концепция развития туризма от 11 июля 2002 года №954 - р на период до 2015 года, С. 95;
4. Кудинова Е. В., Шаповал А. Ю. Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике // Молодой ученый. – 2015. – С. 430 – 433;
5. Меняйлов, А.А., Гарбузова, Т.Г. Психологические аспекты работы с клиентами в индустрии гостеприимства / А.А. Меняйлов // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2017. –С. 186 - 190.
6. Меняйлов, А.А. Роль туризма в развитии и укреплении экономики Республики Абхазия / А.А. Меняйлов // Кавказ в начале XXI века: народы, общество и государство. – 2016. –С. 139 - 141.
7. [Электронный ресурс] // Каким будет для туризма 2015 год. 2014. 25 декабря. URL: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/29253.html>.

© А.А.Меняйлов, Е.Р.Мосиенко, З.А.Толпарова

УДК 336

Н.В. Мудрова Т.А. Левочкина

к.э.н., доценты кафедры «Финансы и информационные технологии в экономике»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации Брянский филиал
г. Брянск, Российская Федерация

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ КАК ОДНОЙ ИЗ ФОРМ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

На территории Брянской области расположено 289 муниципальных образований, в том числе 27 муниципальных районов, 6 городских округов, 31 городское и 225 сельских поселений.

В конце 2013 года были внесены изменения в уставы части муниципальных образований Брянской области. Вопрос осуществления муниципального земельного контроля отнесен к вопросам местного значения. В администрациях муниципальных образований введены ставки специалистов по муниципальному контролю.

Однако анализ тенденций деятельности органов местного самоуправления говорит о том, что установление порядка организации и осуществления муниципального контроля непосредственно муниципальными правовыми актами не осуществляется.

Функции по осуществлению муниципального земельного контроля органами местного самоуправления Брянской области в большей части случаев возложены на отделы имущественных и земельных отношений администраций муниципальных образований, в которых введены должности специалистов по муниципальному контролю. Таким образом, организационная структура органов муниципального контроля как таковая отсутствует. Это обусловлено недостатком финансовых средств местных бюджетов на обеспечение деятельности таких служб.

Финансовое обеспечение муниципального контроля должно осуществляться за счет местных бюджетов муниципальных образований Брянской области. В связи с дефицитностью таких бюджетов финансовое и кадровое обеспечение муниципального контроля можно оценивать как недостаточное. [1, с. 245]

К примеру, в городе Брянске в рамках осуществления муниципального земельного контроля за 2016 год проведено 310 проверок соблюдения земельного законодательства и 237 обследований земельных участков, в том числе за I полугодие 2016 года - 106 проверок и 120 обследований земельных участков. Из них в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за 2016 год проведено 137 проверок (за I полугодие 2016 года - 33 проверки). [1, с. 246].

Эксперты и представители экспертных организаций к проведению мероприятий по муниципальному земельному контролю не привлекались.

Случаев причинения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых осуществляются контрольно - надзорные мероприятия, вреда жизни и здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, имуществу физических и юридических лиц, безопасности государства, а также случаев возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в ходе проверок, проводимых в 2016 году, зафиксировано не было.

К примеру, в городе Брянске в ходе проведения проверок за 2016 год выявлено 86 нарушений земельного законодательства, из них юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями - 27 нарушений, в том числе: 8 нарушений - по плановым проверкам; 19 нарушений - по внеплановым проверкам [2, с. 336].

С целью совершенствования осуществления муниципального контроля необходимо:

1) увеличение финансирования органов местного самоуправления, уполномоченных на осуществление муниципального контроля в целях расширения штата муниципальных инспекторов, улучшения материально - технической базы; [2, с. 224]

2) проведение практических семинаров по вопросам осуществления муниципального земельного контроля;

3) оптимизация взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственного земельного контроля, органами прокуратуры, и иными органами, чья деятельность связана с реализацией функций в области государственного земельного контроля;

4) разработка нормативных правовых актов, регулирующих взаимоотношения органов муниципального земельного контроля и государственного земельного контроля.

Список использованной литературы

1.Мудрова Н.В. Оценка и анализ налогового потенциала города Брянска. Социально - экономическое развитие союзного государства в условиях глобализационных процессов: материалы международной научно - практической конференции Брянск, ООО «Ладомир». 2016 год с. 244 - 249.

2. Мудрова Н.В. Направления повышения бюджетной обеспеченности местных бюджетов в современных условиях Экономика и предпринимательство , № 1 ч.2, 2014. С.336 - 339.

3.Левочкина Т.А. Мудрова Н.В. План мероприятий по совершенствованию системы финансирования и методы совершенствования финансирования расходов ГАУЗ «БОКД»: материалы международной научно - практической конференции Брянск, ООО «Новый век». 2016 с. 223 - 226 .

© Н.В. Мудрова. Т.А. Левочкина 2017.

УДК 339

Е. В. Епифанов

А. В. Мусулев

Студенты 1 курса факультета управления

Направление: Менеджмент

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт - Петербург, Россия

RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET IN MODERN ECONOMY

In this article, we analyzed the behavior of the automobile market in crisis conditions.

The automobile industry is one of the most important branches of the economy. The transport network is the circulatory system of the economic system, and cars, primarily freight, its blood. Most of the cargo on the planet, and in Russia in particular, is transported by truck. And of course, the crisis hit the automobile industry hard enough. Due to a serious drop in prices for oil, the Russian currency turned out to be greatly weakened. Since a relatively large share of the automotive market (about 29 %) is occupied by companies importing their products to Russia, prices in the automotive market rushed up after the collapse of the ruble. The most serious rise in price was experienced by companies that do not have their own plants in Russia. Many automakers such as Honda, GM, Mitsubishi, Opel, Mazda, Audi, BMW, were forced to significantly reduce the range of models offered, or completely withdraw from the market. Also, enterprises with low localization have suffered seriously. Such companies have to purchase a large amount of components from abroad, and as mentioned above, due to the weakening of the Russian currency, the cost of these components has increased significantly, and the final cost of the product, that is, the car, has also grown.

The Russian market in the world ranking is quite high. Russia ranks 8th in the world in sales of new cars and 11th in terms of the number of cars produced, accounting for 2.9 % and 2.1 % , respectively, in sales and production. Currently, four types of enterprises operate in the Russian segment of car manufacturers:

1) traditional Russian manufacturers (JSC AVTOVAZ, enterprises of the GAZ Group, KAMAZ, AMO ZIL, etc.) are characterized by a worn - out production and technological base, a lack of modern technologies, a lack of output of cars And professional management;

2) Russian assembly companies (Izh - Avto, Tagaz, Sollers, etc.) have relatively modern technologies, Western management style, but undeveloped engineering and insufficient scale of production to increase localization;

3) foreign automakers (General Motors Auto LLC, etc.) have a limited production scale and localization level, do not have local research centers;

4) direct importers operate in all segments of the car market and depend on state measures of tariff and non - tariff regulation.

The market share of cars made in Russia is about 70 % . Of these, traditional Russian brands account for about 16 % , and for foreign ones - 54 % . The Russian market of cars differs by a high level of fragmentation by models, which characterizes the development of the market, but it creates problems of competitiveness in terms of production scale. The main traditional manufacturer of cars in Russia is JSC AVTOVAZ, whose production capacity is about 1 million cars in year. Other major manufacturers of cars are Avtotor - Holding LLC, Avtoforamos OJSC, Hyundai Motors Manufacturing Rus LLC and Volkswagen Rus LLC. The average volume of production per model in Russia is much lower than the level of the best world companies. If the average volume of production per platform in the United States, Eastern Europe is about 119 thousand units per year, in China and Brazil - about 61 thousand units per year, in Russia - only 27 thousand units per year. The trend in the structure of sales of cars is that the share of Russian brands in the volume of sales of cars in Russia is gradually decreasing, and the share of sales of imported cars is decreasing, while sales of foreign cars of the Russian assembly are growing. The existing negative dynamics of imports and sales of imported cars is due in particular to the fact that imports are gradually replaced by local production. Many cars of foreign brands are produced in the territory of the Russian Federation in the mode of industrial assembly. The regime was introduced in 2005 and provided for preferential import duties for car assembly components by companies that signed agreements with the Ministry of Economic Development. In return, they pledged to create assembly plants in Russia with a capacity of at least 25,000 cars per year and for 4.5 years to reduce the list of imported auto components by 30 % due to their localization in Russia. In 2011, new conditions for industrial assembly agreements were approved. According to them, by the expiry of the agreements, the foreign manufacturer must bring the annual output to 300 - 350 thousand cars, and the localization level - up to 60 % , establish at the enterprises punching, welding and painting of bodies, installation of 30 % engines and boxes on cars Transfers of Russian production, create centers of research and development in Russia. Since these conditions are contrary to the principles of the WTO, they were changed after Russia joined this organization. In accordance with the agreements reached, the concluded agreements can not be terminated. With regard to the new regime, the localization level is reduced to 35 % . In addition, all industrial assembly agreements will be terminated by July 1, 2018, after which, within 2 years, the Russian authorities intend to compensate automakers for financial losses from cancellation of benefits equal to import duties.

For today in territory of Russia motor - car manufacturers collect 27 marks and more than 100 models of cars. Some of them are manufactured under agreements on industrial assembly. The TOP - 5 leaders in the level of localization include models: Renault Logan (76.5 %), LADA Largus (72 %), Volkswagen Polo sedan (about 60 %), Hyundai Solaris (47 %) and Peugeot 408 (36.3 %). The average level of localization of cars in Russia is 45 % , while the localization of auto components does not exceed 20 % .

The car market of Russia in the ten months of 2016 declined in the mass segment by 14.5 % , in the premium segment - by 7.4 % . Sales in these segments since the beginning of the year amounted to 978.6 and 115.3 thousand, respectively. As a result, the mass segment accounts for 89.5 % of the market, while the premium class occupies 10.5 % . As experts of the analytical agency "AUTOSTAT" note, three brands of the mass segment continue to demonstrate sales growth. This is best achieved by the Chinese Lifan (+ 29.6 %), plus the American Ford (+ 13.3 %) and the UAZ (1.4 %). The remaining manufacturers, members of the TOP - 25 brands of the mass segment, there is a decrease in sales of cars. In this case, 14 of them are worse than the average for the segment, even exceeding 20 % . In a critical situation here are Mitsubishi, Geely, Honda and SsangYong, which lost more than 50 % of sales.



Picture 1

In the premium class, there are already five brands in the plus: Alfa Romeo (+ 182.9 %), Jaguar (+ 85.6 %), Cadillac (+ 22.9 %), Lexus (+ 19.6 %) and Smart (+

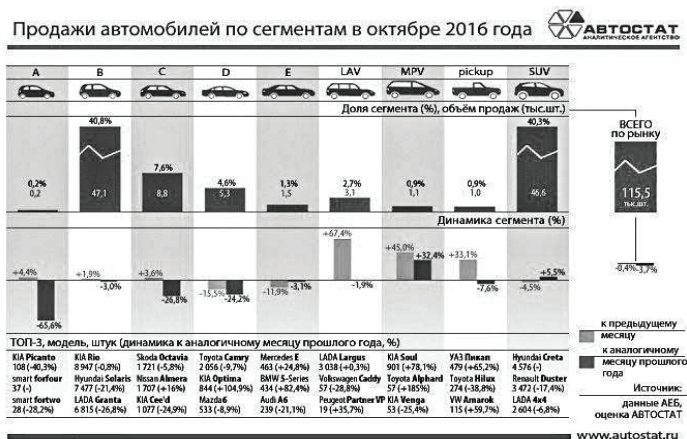
0.5 %). Market decline was registered in 9 premium brands, and 7 of them feel worse than the market here.

The biggest losses are caused by Acura (- 73.4 %), whose sales in Russia are suspended. We also note that the fall in sales volumes of Volvo in January - October 2016 exceeded 20 % compared to the results of a year ago.

According to the results of October 2016, sales of new cars in Russia amounted to 115.5 thousand units, showing a decrease of 3.7 % compared to the result of a year ago. At the same time, the market growth was registered only in MPV (+ 32.4 %) and SUV (+5.5 %) segments by

October 2015. In October, the largest market share (40.8 %) fell on the B segment cars, sales which amounted to 47.1 thousand copies (- 3 % of APPG). Among the models, KIA Rio is leading (8.9 thousand units - 0.8 %). The first three also included Hyundai Solaris (7,5 thousand units, - 21,4 %) and LADA Granta (6,8 thousand units, - 26,8 %).

The second place in terms of sales dropped class SUV, whose cars for the past month sold up to 46.6 thousand copies (+ 5.5 %), which is equivalent to a 40.3 % share. The leader here, as in September, continues to be a new crossover Hyundai Creta (4,6 thousand units). It is followed by Renault Duster (3.5 thousand units, - 17.4 %) and LADA 4x4 (2.6 thousand units, - 6.8 %).



Picture 2

The third place among the segments is traditionally occupied by the C - class, which accounted for 7.6 % . In October, the implementation of such machines amounted to 8.8 thousand units, showing a decline of 26.8 % . The leader here is the Skoda Octavia elevator (1.7 thousand units, - 5.8 %).

A little behind the D - class (5.3 thousand units, - 24.2 %), whose share fell to 4.6 % . Toyota Camry (2,1 thousand units, - 9,7 %) takes the lead here. The share of each of the remaining segments is less than 3 % . It should be noted that the smallest this figure is the A - class (0.2 %), whose sales in October fell most strongly (- 65.6 %).

Experts also note that in October, three segments (LAV, MPV and pickups) showed impressive sales dynamics compared to September. Moreover, LAV segment (+ 67.4 %) was better than the others, which is largely due to the liquidation of AvtoVAZ's deficit of LADA Largus cars, which account for over 90 % of the total sales volume.

Thus, it can be concluded that the car market was seriously affected by the crisis of 2014 - 2016. The drop in sales was a record for the last two decades. Government measures were insufficient to maintain sales at the level of previous years. However, the rise in price of foreign cars can have a beneficial effect on the Russian automobile industry, and through the use and development of its automotive components production, our country can acquire its own developed and fully - fledged automotive industry.

Список использованной литературы:

1. Vehicle sales statistics of International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/>
2. Приказ Минпромторга РФ от 23.04.2010 N 319 “Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Фе - дерации на период до 2020 года” (23 апреля 2010 г.)
3. Оболенский В.П. Условия присоединения России к ВТО и его последствия для отечественной экономики: Учебное пособие для студентов 3 курса ФЭМ и ФМФ / В.П. Оболенский; Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. – М.: ВАВТ, 2012. – [с. 13]
4. Локализация иномарок в России в 2014 году. Аналитическое агенство «Автостат». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autostat.ru/news/view/18592/>
5. Динамика авторынка России в январе – октябре 2016 года. Аналитическое агенство «Автостат». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/27973/>
6. Динамика продаж автомобилей по сегментам в октябре 2016 года. Аналитическое агенство «Автостат». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/28072/>

© Е.В. Елифанов, А. В. Мусулев, 2016

УДК 338.23

С.М.О. Набиев

Аспирант

Московский государственный университет пищевых производств
г. Москва, Российская Федерация

МОНИТОРИНГ ПРОЦЕССА ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Анализ реализации промышленной политики в России в 2011 - 2016 гг. на показал ее двойственную разнаправленность, так в рамках первого вектора развития государством в лице первых лиц, а также министерств, ведомств, глав регионов регулярно предпринимались шаги по реализации планов по импортозамещению, экономической (и иным видам) безопасности в формате «здесь и сейчас», в рамках второго вектора – были утверждены и приняты к реализации такие важные программы развития, во многом являющиеся сутью промышленной политики как «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», «Прогноз научно - технологического развития до 2030 года» и ряда иных, являющиеся во многом принятой на предыдущем этапе реализации промышленной политики «Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [1 - 3]. В рамках данных концепций, программ и стратегий в результате было сформулировано, что основой

развития современной экономики России должны стать те промышленные отрасли, которые заложены в доктрине формирующего шестого технического уклада. Наряду с нано - и информационными технологиями, биотехнологический комплекс был определен в качестве ключевого направления инновационного развития экономики РФ, а построение Биоэкономики к 2030 году стало одной из приоритетных задач [4].

В настоящее время, к сожалению Россия в области практического применения достижений биотехнологии занимает в мире 70 - е место, значительно отставая как от лидеров, в виде США, ЕС (в первую очередь ФРГ), Японии, Бразилии, так и от стремительно приближающихся к лидерам, таких стран как Китай и Индия [5]. В познесоветский период наша страна имела в этой гонке лидеров второй место, вслед за США [6].

Увы, стоит признать, что на сегодня имеются внутренне - государственные сдерживающие факторы развития национальной биоэкономики от процедур национальной экономической безопасности [7 - 10]. Все запреты на практическое применение в области ГМО в конечном счете ложатся на общее торможение формирования биоэкономики в нашей стране [11 - 14]. Без прикладного применения технологий ГМО как минимум биоэнергетический сектор биоэкономики будет показывать значительное торможение в своем развитии, которое и без этого в нашей стране задавливается лоббистами нефтехимического сектора [15 - 17]. Без развития же биоэнергетического сектора биоэкономики, построение самой биоэкономики становится бессмысленным [18].

Список использованной литературы

1. Авдеева И.С. Современные приоритеты промышленной политики России // Актуальные вопросы экономики и менеджмента. - Воронежский филиал МИИТ. - 2016. - С. 5 - 7.
2. Болтаевский, А.А. Биосферная и экологическая безопасность как фактор социального благополучия / Болтаевский А.А., Прядко И.П. // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд. - 2015. - С. 165 - 166.
3. Нагоев, А.Б. Прогнозирование и планирование как элементы системы управления промышленными предприятиями / А.Б. Нагоев, Н.В. Филимонова // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 3 - 0. - С. 197 - 201.
4. Стригина, М.О. К теоретическим основам повышения эффективности промышленного предприятия на современном этапе / М.О. Стригина, С.А. Складенко, М.Г. Филиппова, А.А. Мастихин, К.А. Гребиниченко // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 12 - 4 (41 - 4). - С. 339 - 342.
5. Вилков, А.А. Концептуальная модель взаимодействия власти, гражданского общества и бизнеса в условиях Российского региона / А.А. Вилков, Н.И. Шестов, Е.А. Крючкова, Е.Н. Тогузаева, М.В. Данилов, Ю.В. Барзилова, Е.В. Бердникова, Н.Н. Аверьянова, Д.В. Полонов, И.В. Лобанов / монография / Саратовский гос. ун - т им. Н. Г. Чернышевского. Саратов, 2011.
6. Нагоев, А.Б. Разработка и внедрение системы антикризисного управления промышленным предприятием на основе кластерного подхода / А.Б. Нагоев, Э.Ч. Шадуева // Экономические науки. - 2012. - № 97. - С. 23 - 27.

7. Кумышева, М.М. Кластерная политика как механизм реализации эффективного управления промышленными предприятиями / М.М. Кумышева, Э.Б. Абаноква, А.Б. Нагоев // *Фундаментальные исследования*. - 2014. - № 12 - 8. - С. 1703 - 1707.

8. Tatiev, A.A. Evaluation and prospects of the cluster model of industrial development / A.A. Tatiev, A.B. Nagoev, A.H. Zhankaziev, V.V. Rokotyanskaya, L.V. Bondarenko // *Biosciences Biotechnology Research Asia*. - 2015. - Т. 12. - № S2. - С. 591 - 600.

9. Аджимет, Д.Х. Императивы промышленной политики России / Д.Х. Аджимет // *Ученые записки Крымского инженерно - педагогического университета*. - 2016. - № 2 (52). - С. 22 - 26.

10. Бойко, А.С. Инновационный кластер как генератор организации работы центров аттестации и сертификации кадров / А.С. Бойко, С.А. Складенко // *Создание центров аттестации и сертификации кадров в сфере торговой политики, урегулирования споров и защиты интересов предприятий в условиях членства в ВТО Сборник Международной конференции*. - 2013. - С. 47 - 49.

11. Татуев, А.А. Роль биоэкономической политики в национальной экономике природопользования / А.А. Татуев, С.А. Складенко, В.И. Шаров, А.Б. Нагоев А.Б. // *Фундаментальные исследования*. - 2015. - № 10 - 3. - С. 635 - 639.

12. Татуев, А.А. Аспекты эффективности экономики сахарной промышленности и свеклосахарной сферы АПК в период смены технологических укладов / А.А. Татуев, С.А. Складенко // *Репутациология*. - 2016. - № 1 (39). - С. 12 - 18.

13. Мансуров, Р.Е. Институт экономики, управления и права (г. Казань) как кузница кадров для региональной биоэкономики / Р.Е. Мансуров // *Биоэкономика и экобиополитика*. — 2015. — №1. — С. 69 - 70.

14. Болтаевский, А.А. Город, удобный для жизни / А.А. Болтаевский // *Урбанистика*. - 2015. - № 1. - С. 1 - 9.

15. Складенко, С.А. Биоэкономика переработки отходов пивоваренной отрасли для вторичного потребления предприятиями пищевой промышленности // С.А. Складенко, Г.В. Баландин, А.А. Мاستихин, А.Л. Мاستихина, И.И. Витушкин, Ф.И. Нур // *Биоэкономика и экобиополитика*. - 2015. - № 1 (1). - С. 86 - 90.

16. Татуев, А.А. Вопросы экономики серой биотехнологии на службе агропромышленного комплекса / А.А. Татуев, С.А. Складенко // *Репутациология*. - 2016. - № 2 (40). - С. 11 - 15.

17. Витушкин, И.И. Концепции развития биоэкономики и зеленых городов для региональной и промышленной экономики, а также для теории экономики природопользования России / И.И. Витушкин, А.А. Болтаевский, Ф.И. Нур, С.А. Складенко, А.А. Мастихин, С.О. Сапаговски // *Экономика и предпринимательство*. - 2015. - № 11 - 1 (64 - 1). - С. 61 - 65.

18. Соблиров, М.К. Экономические аспекты промышленного сектора переработки твердых бытовых отходов на современном этапе / М.К. Соблиров, К.А. Попов, М.Г. Филиппова, Ф.И. Нур, А.А. Мастихин, И.И. Витушкин, С.А. Складенко, А.Б. Нагоев, И.А. Селиванов // *Биоэкономика и экобиополитика*. — 2015. — №1. — С. 116 - 119.

© С.М.О. Набиев

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И ЛЮБЯЩНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В АПТЕЧНЫХ СЕТЯХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Лояльность – в первую очередь, положительное отношение потребителя к товарам или услугам определенной компании [5, 3]. Причем, позитив настолько устойчив, что при возникновении потребности, покупатель обращается только в данную фирму, не замечая другие подобные предложения, а также охотно оказывает референтное влияние, распространяя положительные отзывы [1].

Стало бесспорным, что программы лояльности сегодня строятся не на скидках и бонусах, а на построении системы дополнительных ценностей важных для целевой аудитории [6, 4].

Современный фармацевтический рынок в целом, и аптечный сегмент в частности, является важной и социально - значимой составляющей всей отрасли. В современных жестких конкурентных условиях любой аптечной организации просто необходимо иметь основополагающие представления о ключевых аспектах эффективного менеджмента, успешности и неудачах фармацевтической деятельности. Именно эти знания способствуют повышению эффективности работы на региональном фармацевтическом рынке [2].

В ходе разработки программы исследования аптечных сетей, функционирующих на территории Республики Башкортостан, была поставлена следующая основная цель: анализ общей структуры потребительского поведения при совершении покупок в аптеках / аптечных сетях.

Опрос населения Республики Башкортостан (РБ) проводился в ноябре – декабре 2016 г. Основными целями исследования были: анализ общей структуры потребительского поведения при совершении покупок в аптеках / аптечных сетях, а также изучение предпочтений и потребительского поведения целевой аудитории аптечной сети «Фармлэнд».

По результатам проведенного опроса были получены следующие результаты.

Более половины жителей РБ, а именно 62,8 % хотя бы раз в месяц совершают покупки в аптеках. Причем женская часть населения совершает покупки в аптеках чаще, нежели мужская. Частота совершения покупок в аптеках зависит также и от возраста потребителей. Так, реже всех покупки в аптеках совершают молодые люди в возрасте 18 - 24 года (от 1 раза в месяц до 1 раза в полгода). Чаще других можно увидеть в аптечных пунктах людей в возрасте 25 - 39 лет (частота покупок большинства из них составляет 1 раз в месяц и 2 - 3 раза в месяц). Чуть реже аптеки посещают люди более старшего возраста.

Таким образом, наиболее активными покупателями лекарственных средств и иных аптечных товаров являются женщины в возрасте 25 - 39 лет, в меньшей степени от 40 лет и

старше. Наличие, либо отсутствие несовершеннолетних детей на частоту покупки не влияет.

Для того чтобы определить какие аптеки / аптечные сети жители республики считают самыми лучшими в той или иной сфере, респондентам был задан ряд вопросов, включавших такие параметры как:

1. самая известная, узнаваемая аптека / аптечная сеть – это
2. самые приемлемые цены в аптеке / аптечной сети
3. самый широкий ассортимент в аптеке / аптечной сети
4. самое удобное месторасположение для большинства жителей Уфы у аптек сети
5. самые опытные и профессиональные фармацевты (продавцы) в аптеке / аптечной сети
6. самые доброжелательные фармацевты (продавцы) в аптеке / аптечной сети
7. самый красивый дизайн / логотип у аптеки / аптечной сети
8. самая лучшая система скидок / бонусных программ у аптеки / аптечной сети
9. самое лучшее соотношение цена - качество у аптеки / аптечной сети
10. самая популярная / любимая аптека среди жителей Уфы – это аптека / аптечная сеть

По всем десяти параметрам большинство жителей республики считают самой лучшей аптечной сетью – «Фармленд», она занимает первое место в рейтинге по каждому вопросу. На второе место во всех десяти случаях выдвигалась аптечная сеть «Госаптека» / «Башфармация». Третьей по популярности ответов аптекой чаще всего становилась аптечная сеть «Аптека от склада», уступив свое место сети «Имплозия» по трем параметрам: «самые опытные и профессиональные фармацевты», «самый красивый дизайн, логотип», «самая лучшая система скидок / бонусных программ».

Из 13 оцениваемых факторов 7 факторов являются для жителей республики наиболее важными при выборе аптеке – данные факторы получили среднюю оценку от 4,1 балла до 4,7 баллов. Среди данных факторов: уровень цен (4,7 балла), профессионализм фармацевтов / умение помочь при покупке (4,7 балла), широта ассортимента (4,6 балла), доброжелательность фармацевтов / консультантов (4,6 балла), месторасположение аптек (4,4 балла), отсутствие очередей (4,3 балла), наличие дисконтной карты / бонусных программ (4,1 балл). 3,9 балла – средняя оценка степени важности фактора «Акции, бонусы, подарки».

Остальные пять факторов не являются определяющими для жителей республики при выборе аптеки, в которой они намереваются совершить покупку. Средний балл по данным факторам составляет от 3,5 до 3,0 баллов: внешний вид / интерьер аптеки, рекомендации родных / знакомых, известность аптеки / реклама, принадлежность аптеки к сети, тип раскладки товара.

И действительно, 49,2 % участников опроса отметили, что им не важно, как располагаются лекарственные препараты и другие аптечные товары в аптеках. Для 43 % раскладка товара в аптеке не безразлична. 22,2 % жителей республики предпочитают, когда все товары находятся за витриной. Тип выкладки товаров, когда большинство из них лежит на стеллажах и их можно взять самостоятельно, более импонирует 20,8 % респондентов.

Проведённые исследования выявили, что успех работы аптечной организации связан с активностью и способностью сотрудников своевременно реагировать на постоянно меняющуюся ситуацию на фармацевтическом рынке. Только специально подобранный и подготовленный персонал является главным носителем интеллектуального капитала

аптечной организации. В условиях жесткой конкуренции, усиления государственного регулирования фармацевтического рынка только интеллектуальный капитал сотрудников, способен обеспечить аптечной организации конкурентоспособность и устойчивое развитие в течение длительного времени.

Таким образом, принимая во внимание все вышесказанное, можно сделать вывод, что проблема эффективности управленческой деятельности аптечных организаций является одной из самых острых на современном этапе развития фармацевтического рынка РФ.

Библиографический список

1. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Сущность и содержание маркетингового управления референтными отношениями // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – С. 52 - 69.
2. Гранкина С.Ю. Комплексная оценка эффективности системы управления аптечной организацией // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики: материалы научно - практической конференции профессорско - преподавательского состава и аспирантов: в 7 ч.– Белгород: Издательство БУКЭП, 2009. – С. 83 - 88.
3. Касимова Э.Р., Никонова И.А. Программы лояльности как ключевой фактор успеха Wellness индустрии // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – С. 161 - 166.
4. Касимова Э.Р., Никонова И.А. Роль программы стимулирования потребительской лояльности в Wellness индустрии // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – С. 52 - 56.
5. Повышение лояльности клиентов [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://www.gd.ru/articles/3472-povyshenie-loyalnosti-klientov/>
6. Сегодня Программы лояльности переживают революцию [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://www.likeni.ru/interviews/segodnya-programmi-loyalnosti-perezhiyayut-revoluciyu/>

© И.А. Никонова

УДК33

Новик Л.А.
главный бухгалтер ООО «СТС»
слушатель ДПО ТЭИ СФУ
г. Красноярск, Россия

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ПРИБЫЛИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Прибыль – это то, ради получения чего организуется любая предпринимательская деятельность. Прибыль как показатель, представляющий собой, в общем понимании,

разницу между доходами и расходами, вызывает интерес у достаточно большого круга лиц с разными целевыми установками. Одни, как собственники, вторые как инвесторы, третьи как контролирующие органы и проч.

В этой связи особую значимость приобретает определение значения и роли прибыли в деятельности организации, что подтверждает актуальность темы данной работы.

Значение и роль прибыли не остается без внимания в работах как именитых, так и начинающих ученых, осуществляющих свои исследования в области учета, анализа, аудит, менеджмента, экономической теории и проч. В подтверждение этому говорят нижеприведенные утверждения.

Показатели прибыли в рамках микроэкономического среза являются:

- основой для проведения анализа финансовых результатов [7], целевого прогнозирования финансовых потоков «...по итогам оценки которых отбирается один наиболее приемлемый из них вариант для руководства организации» [1, С. 36];

- своего рода индикаторами при оценке наличия системных кризисных явлений на предприятии, а если конкретизировать, то в данном случае, финансовых кризисов [2, С. 77];

- сигналами побуждающими менеджмент к действию «..в условиях неопределенности и риска, которые формируют определенные угрозы экономической безопасности предприятия» [3, С. 323];

- базой для оценки: а) эффективности менеджмента предприятия как «...совокупности существенных свойств, характеризующих способность системы управления способствовать достижению целей деятельности организации» [2, С.77]: б) налоговой нагрузки, в том числе для расчета эффективных ставок по налогам, уплачиваемым за счет прибыли, что в конечном итоге приводит к сохранению налоговой безопасности хозяйствующего субъекта (при своевременной реакции со стороны менеджмент), в том числе через предотвращение назначения внеплановых выездных налоговых проверок – как элементов государственного налогового контроля [5, 6].

Если рассматривать прибыль организации как показатель в контексте макроэкономического среза, то он является основой для формирования представления о состоянии и развития групп хозяйствующих субъектов, в том числе кластеров [4], комплексной оценки их вклада на развитие социально - экономической среды, конкретных отраслей хозяйствования и проч. [8].

Однако в данной ситуации не следует забывать о том, что показатели прибыли могут формироваться в разных информационных средах (системах) обусловленных разными целевыми установками. На сегодняшний день наиболее значимых их три: среда бухгалтерского (финансового) учета, среда налогового учета, среда управленческого учета и проч. А это значит, что на передний план выходят следующие задачи:

- понимание цели формирования информации в той или иной среде;

- понимание методологии формирования информации и видение (знание) возможных источники информации способствующих этому;

- видение областей применения (использования) данной информации как обособленно, так и комплексно и проч.

Немаловажным, в данном случае, является и то, что перед использованием информации о прибыли, да и о других показателях деятельности организации, необходимо оценить качество информационной базы, сформированной в вышеупомянутых средах, в противном

случае используемая информация не позволит, с большой долей вероятности, получить (сформировать) достоверные выводы и результаты [9].

Согласно действующего законодательства на российские организация возложена обязанности по ведению двух видов учета: бухгалтерского и налогового. Цель ведения бухгалтерского учета – отразить реальную картину деятельности организации и его имущественного положения. Итогом ведения бухгалтерского учета является формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности, причем статьи этой отчетности и ее содержание формируются согласно требований утвержденных Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №402 - ФЗ, Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности №34н, широкой политрой ПБУ и другими нормативными актами. В свою очередь для ведения налогового учёта не установлены жёсткие стандарты со стороны государства, система налогового учёта организуется налогоплательщиком самостоятельно, и налоговые органы не вправе устанавливать обязательные формы документов налогового учёта. Однако цель ведения налогового учета – определить сумму обязательств перед бюджетом по налогам и сборам с учетом положений, требований и допущений установленных Налоговым кодексом РФ, плательщиком которых является организация и отразить полученную информацию в формах налоговой отчетности. Концепция налогового учета должна быть сформирована каждой организацией – налогоплательщиком самостоятельно и утверждена учетной политикой для налогообложения.

Таким образом, учитывая разницу в целевых установках учетных сред, формирующих показатели прибыли использование и интерпретацию последних для достижения целей поставленных финансовым менеджментом и иными заинтересованными лицами, следует осуществлять с учетом понимания специфики их формирования обусловленной нормативной базой и сложившейся у каждой конкретной организации уникальной концепции учетного процесса, обусловленной внутренними и внешними факторами.

Список использованной литературы:

- 1 Бакулевская Л. В. Варняков Ю. В. Роль стратегического учета в финансовом менеджменте организации // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 1. – С. 31 - 36.
- 2 Дягель О. Ю., Энгельгардт Е. О. Этапы развития системного кризиса предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. - №1 - 1. - С. 71 - 79.
- 3 Дягель О. Ю. И др. Методическое обеспечение оценки экономической безопасности: микроэкономический срез // Инновационное развитие экономики. – 2016. - № 4(34). – С. 323 - 336.
- 4 Конева О. В. Состояние и развитие малого бизнеса в сфере услуг / диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Красноярский государственный торгово - экономический институт. - Красноярск, 2006. - 202 с.
- 5 Конева О. В. Влияние налоговой нагрузки на формирование учетно - контрольного обеспечения кластера малого и среднего предпринимательства // Инновационное развитие экономики. - 2015. - №6 (30). – С. 57 - 62.

6 Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлению «Экономика», «Юриспруденция» / под ред. О. А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ - ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с. – (Серия «Magister»).

7 Соловьева, Н.А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации : учеб. пособие / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель; Краснояр. гос. торг. экон. ин - т. – Красноярск, 2008. – 236 с.

8 Соловьева Н. А. Комплексный подход к оценке вклада малого бизнеса в развитие сферы услуг / Н. А. Соловьева Н. А., О. В. Конева // Проблемы современной экономики, 2007. - №2. - С. 142 - 145.

9 Якимов Н. П. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия // В сборнике: научные механизмы решения проблем инновационного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Международный центр инновационных исследований «Омега сайнс». - 2015. - С. 137 - 141.

© Новик Л. А.

УДК 33

Н. Ю. Новиков, Магистр 2 курса
направления подготовки «Экономика» финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского», г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

Прогрессивное развитие сельского хозяйства определяется, прежде всего, состоянием его ресурсной материально - технической базы, природно - экономическими условиями и возможностями их использования при современной технике и технологиях.

Ландшафтные ресурсы сельского хозяйства России благоприятны для конкурентного производства продовольствия при условии развитой материально - технической базы. Более 80 % пашни располагаются на черноземных и темноцветных почвах. Доля сельскохозяйственных угодий нашей страны составляет около 13 % от общего земельного мирового фонда [8].

За последние 25 лет произошло значительное снижение земельного потенциала сельского хозяйства. Особенно интенсивно сокращалась площадь сельскохозяйственных угодий и пашни во второй половине 1990 - х гг. Причем значительная доля хозяйств из - за разрушения материально - технической базы оказались не способными производить продукцию на имеющихся землях или же использовали пашню под посевы зерновых культур, что повлекло за собой распространение монокультуры земледелия [4].

Таким образом, машинно - технологическая модернизация сельского хозяйства в значительной мере сопряжена с ускоренными действиями по восстановлению земельного потенциала сельского хозяйства как основной составляющей формирования и использования материально - технической базы [11].

Правительством РФ утверждена Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы», в течение реализации которой предстоит выполнить следующие важнейшие целевые индикаторы и показатели и обеспечить:

- прирост объемов производства продукции растениеводства за счет реализации программы на 433,3 тыс. т кормовых единиц;
- ввод в эксплуатацию 90,6 тыс. га мелиорированных земель за счет реконструкции, технического перевооружения и строительства новых мелиоративных систем;
- защиту 45 га земель от водной эрозии, затопления и подтопления; - защиту и сохранение 100 тыс. га сельскохозяйственных угодий от ветровой эрозии и опустынивания; вовлечение в оборот 35 тыс. га выбывших - сельскохозяйственных угодий за счет проведения и культуротехнических работ [1].

Неэффективное формирование и использование материально - технической базы, выбытие огромного массива сельскохозяйственных угодий из производственного оборота, приведшие к истощению почв, снижению плодородия и потере потенциальной способности средств производства материально - технической базы, сопровождается концентрацией капитала крупных агрохолдингов, что ставит их в доминирующее положение при установлении цен на земельные ресурсы [6].

Анализ показал, что самые высокие цены на сельскохозяйственные угодья формируются в Краснодарском крае (1,7 тыс. долл. за 1 га), Ростовской области (1,3 тыс. долл.) и Ставропольском крае (1,2 тыс. долл.). Для сравнения отметим, что за рубежом стоимость аналогичной земли выше в разы: в Германии и Франции она достигает 11,3 тыс. долл. за 1 га, в США и Бразилии – 9 тыс. долл., Аргентине – 7 тыс. долл., странах Восточной Европы – 4,5 тыс. долл. [3].

Основные фонды формируют результаты хозяйственной деятельности, от состояния и эффективности использования, а также потребления основных фондов в процессе сельскохозяйственного производства зависит модернизация последнего. Поэтому основной задачей управления основными фондами является оптимальное обеспечение ими и эффективное использование в производственном процессе [5].

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), основные фонды сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (аграрной сферы) на начало 2013 г. составляли в РФ 3332,1 млрд. руб. [3]. По сравнению с началом 2006 г. основные фонды по полной учетной стоимости увеличились в 2,3 раза, т. е. темпы роста в сельском хозяйстве были ниже, чем по всей национальной экономике (таблица 1).

Таблица 1 – Состояние воспроизводства основных фондов в сельском хозяйстве РФ,

Показатель	2006г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2016г.
Основные фонды (ОФ) всего, млрд. руб.	1440,1	2259,6	2566,9	2859,9	3127,2	3332,1
В том числе, % :						
зданий и сооружений	54,5	39,8	40,9	42,1	42,4	42,1
машин и оборудования	30,0	42,9	42,0	41,3	41,2	41,4
транспортных средств	5,2	7,1	6,9	6,7	6,6	6,9

Индекс физического объема ОФ сельского хозяйства	97,9	100,6	100,9	101,2	101,8	101,8
Коэффициент обновления ОФ	2,4	4,8	4,1	3,7	4,3	4,1
Коэффициент выбытия ОФ	4,2	3,7	3,0	2,2	2,4	2,4
Степень износа основных фондов, %	42,9	32,8	32,9	33,5	34,0	35,2
Полностью изношенные, %	14,1	8,3	7,3	7,1	6,8	7,0
Удельный вес основных фондов в структуре основных фондов РФ, %	3,2	3,3	3,1	3,1	2,9	2,7
Фондоотдача, руб.	0,96	1,09	0,98	0,90	1,04	1,00
Фондорентабельность, %	19,1	36,5	21,9	21,3	30,3	32,7

За анализируемый период доля основных фондов сельского хозяйства в общей структуре основных фондов РФ снизилась с 3,5 до 2,7 % . Удельный вес зданий и сооружений в структуре основных фондов сельского хозяйства снизился с 54,5 до 42,1 % , машин и оборудования – увеличился с 30 до 41,4 % , транспортных средств – с 5,2 до 6,9 % , что явилось прямым следствием повышения темпов обновления.

В целом по национальной экономике он составлял в 2005 г. 1,1 % , в 2012 г. – 0,7 % , в аграрном секторе – соответственно 4,2 и 2,4 % . Степень износа основных фондов в сельском хозяйстве за анализируемый период снизилась с 42,9 до 35,2 % , а доля полностью изношенных основных фондов в 2005 г. составила 14,1 % и на 0,8 % превысила аналогичный уровень по национальной экономике в целом. На начало 2012 г. она снизилась до 6,8 % , что на 50 % меньше, чем в целом по народному хозяйству.

За анализируемый период возросла фондоотдача и фондорентабельность использования основных фондов. По нашему мнению, здесь определенную роль сыграл ценовой фактор роста продукции и дотационная поддержка прибыльности сельского хозяйства со стороны государства.

Следует особо подчеркнуть, что степень износа основных фондов в аграрном секторе экономики довольно высокая и составляет более трети от их наличия, а в экономической литературе и периодической печати данный показатель оценивается в размере 50–60 % в зависимости от отраслей сельского хозяйства [9]. Кроме того, в официальной статистике отдельно выделяется удельный вес полностью изношенных основных фондов (отношение полной учетной стоимости основных фондов с нулевой остаточной стоимостью к полной учетной стоимости всех основных фондов на ту же дату, в процентах), значение которого в среднем достигает 90 % .

Уровень развития материально - технической базы сельского хозяйства определяется, с одной стороны, степенью насыщения ее основными производственными фондами на базе развития научно - технического прогресса, а с другой – повышением эффективности их использования. От выполнения этих задач зависят уровень и темпы роста производства сельскохозяйственной продукции, ее рентабельность.

Немаловажным фактором является совершенствование структуры основных производственных фондов.

За последние годы произошли существенные изменения в структуре основных фондов сельскохозяйственных организаций. На основе данных официальной статистики методом аналитического выравнивания рядов динамики нами установлены общие направления изменения стоимости основных производственных фондов в разрезе их структурных составляющих (таблица 2).

Полученные результаты свидетельствуют о наиболее высоком ускорении роста стоимости машин и оборудования в составе основных производственных фондов. Удельный вес транспортных средств и рабочего и продуктивного скота растет незначительными темпами.

Что касается доли стоимости зданий и сооружений, то ее динамика демонстрирует в течение периода неравномерный рост. При определении вида уравнений тренда использован полином второй степени, значения коэффициентов детерминации близки к единице.

Таблица 2 – Трендовые модели изменения состава основных производственных фондов сельского хозяйства РФ, 2004–2016 гг., млрд. руб.

Показатель	2004г.	2005г.	2006г.	2011г.	2012г.	2016г.
Основные производственные фонды, всего	1181,6	1377,3	1449,4	2859,9	3127,2	3332,1
в том числе:						
здания и сооружения	752,7	805,7	772,5	1204,0	1325,9	1402,8
машины и оборудование	267,0	367,7	446,4	1181,1	1288,4	1379,5
транспортные средства	53,2	68,9	78,3	191,6	206,4	229,9
рабочий и продуктивный скот	69,7	92,3	105,8	217,4	237,7	253,2

По результатам построенных аналитических зависимостей можно судить о будущем увеличении стоимости основных производственных фондов сельского хозяйства, что, безусловно, ставит задачу разработки эффективной политики в области инвестиций и взаимодействия с отраслями, производящими сельскохозяйственные машины и оборудование.

Наряду с совершенствованием структуры основных средств, увеличением удельного веса активной их части необходимы действенные меры по приобретению высокопроизводительных машин и оборудования, своевременному их обновлению, целесообразно уменьшить долю неустановленного оборудования, а также неиспользуемые и излишние средства за счет их реализации или сдачи в аренду [7].

Крайне медленное обновление материально - технической базы современного агропроизводства непосредственно связано с состоянием отечественного тракторного и сельскохозяйственного машиностроения. Проведенная в начале аграрных реформ тотальная приватизация заводов сельхозмашиностроения привела к тому, что на рынке машиностроительной продукции для АПК России действовало свыше 650 предприятий, притом, что основной объем сельскохозяйственной техники производили лишь 35 специализированных заводов. Производственные мощности ведущих предприятий отрасли были загружены в пределах 20–25 %. Отечественная промышленность была способна выпускать ежегодно не менее 65 тысяч тракторов и 33 тысячи зерноуборочных комбайнов. Но платежеспособный спрос на них составлял соответственно не более девяти и пяти тысяч единиц техники соответственно.

Для достижения необходимого уровня конкурентоспособности предприятиям сельхозмашиностроения необходимы крупные инвестиционные вложения в модернизацию отрасли, поэтому производство техники ориентировано в основном на сельхозпотребителей невысокого экономического достатка [10].

Таким образом, одним из приоритетных направлений развития сельскохозяйственного машиностроения в настоящее время является снижение зависимости от импорта технологий, машин, оборудования и других ресурсов.

В 2016 г. по отношению к 1990 г. обеспеченность отрасли тракторами составляла 19 %, а к 2010 г. – 83,7 %, соответственно комбайнами зерноуборочными – 16,7 и 84,1 %, картофелеуборочными – 8,0 и 89,7 %, свеклоуборочными машинами – 10,0 и 78,1 %.

Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях за период реализации Госпрограммы развития сельского хозяйства 2008–2012 гг. [2], в рамках которой осуществлялось стимулирование обновления техники, сократился в 1,2 раза. Такая же тенденция сохраняется и в настоящее время.

Нехватка техники в хозяйствах, в свою очередь, серьезно сказывается на производительности труда. Более того, машинно - тракторный парк и сельскохозяйственное оборудование являются устаревшими: по мнению экспертов, до 70 % изношено физически, а доля морально устаревшей техники превышает 90 %.

Частично старение техники компенсируется приобретением энергонасыщенной, высокопроизводительной техники и внедрением ресурсосберегающих технологий, использующих комбинированные почвообрабатывающие агрегаты. Высокая нагрузка техники повышает эффективность ее использования и снижает срок окупаемости. Современное состояние материально - технической базы агропроизводства является следствием реформирования сельского хозяйства при ослаблении роли государства. Послереформенная практика использования технико - технологического потенциала МТБ показала необходимость модернизации машинно - тракторного парка и обновления основных фондов. Это доказывает необходимость проведения экономической оценки формирования и использования материально - технического потенциала сельского хозяйства, динамики его элементов – земли, основных и оборотных фондов, влияния на результативность сельскохозяйственного производства.

Список использованной литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 22 января 2013 года № 37 - Р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы» // СПС КонсультантПлюс.

2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы» // СПС КонсультантПлюс.

3. Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной ООН (ФАО) - http://www.fao.org/index_ru.htm –

4. Ермакова Л.В., Гудкова О.В. Анализ инвестиционной привлекательности Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 252 - 258.

5. Ковалева Н.Н., Донцова Л.В., Ковалев А.Ф., Дворецкая Ю.А. Проблемы и перспективы сублизинговых отношений в аграрном сегменте экономики России // Лизинг. – 2016. - №3. – С. 37 - 44.

6. Ковалева Н.Н., Ковалева Н.А., Медведев В.В. Особенности и первоочередные задачи регулирования и реформирования АПК РФ // European Social Science Journal. – 2015. - №10. – С. 90 - 96.

7. Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э., Дворецкая Ю.А. Управление дебиторской задолженностью: финансово - аналитический аспект. В сборнике: Научные идеи, прикладные исследования и проекты стратегий эффективного развития российской экономики. Сборник статей - презентаций научно - исследовательских работ. Образовательно - научный центр «Финансы». Москва, 2016. С. 100 - 110.

8. Ковалева Н.Н. Планирование дохода в аграрном секторе // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2010. - №10. – с. 44 - 48.

9. Ковалева Н.Н., Постникова Л.В., Ковалев А.Ф. Особенности лизинговых отношений в АПК России // Лизинг. 2016. №1. С. 42 - 48.

10. Мельгуй А.Э., Федоров Г.Б. Государственные субсидии: как получить и правильно использовать // Главбух. 2001. №2. С.48

11. Стратегия машинно - технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года / В. И. Фисинин и др. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. – 80 с.

© Н. Ю. Новиков, 2017

УДК33

К.А.Озерова

Студентка 4 курса института экономики и управления
Магнитогорский государственный технический университет

Научный руководитель: **Л.М.Вотчель**

Доцент кафедры экономики и финансов

Магнитогорский государственный технический университет

Г. Магнитогорск, Российская Федерация

О РОЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Ускоренное развитие науки и техники дает массу новых возможностей для развития предпринимательства. В настоящее время становится трудно удержать высокую

конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, если его деятельность не направлена на освоение и использование новых технологий, которые могли бы не только в большей степени повысить конкурентоспособность, но и снизить издержки по производству продукции и повысить качество выпускаемых товаров [1,2].

Принятая в ноябре 2008 г. «Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» определила основные направления перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны [3]. Среди наиболее перспективных мер государственной поддержки инновационного предпринимательства следует отметить:

- приоритетное субсидирование малых компаний, создаваемых с участием учреждений науки и образования;
- увеличение расходов на создание современных промышленных площадок в составе промышленных парков и технопарков;
- софинансирование региональных программ поддержки экспорта продукции малых компаний, и в первую очередь поддержка сертификации на территории иностранных государств и патентной защиты изобретений;
- упрощение процедур таможенного оформления экспорта и импорта высокотехнологичных товаров и промышленного оборудования [4].

Таким образом, главный импульс развитию инноваций придает финансирование затрат на научные исследования и разработки за счет различных источников.

Для оценки степени вовлеченности НИОКР в деятельность предпринимательских структур РФ проведем анализ таких показателей как «Затраты на технологические инновации» и «Внутренние затраты на научные исследования и разработки» за 2015 год.

Затраты на технологические инновации представляют собой фактические расходы, выраженные в денежной форме и связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе предпринимательской структуры (отрасли, региона, страны). В составе затрат на инновации статистика учитывает текущие и капитальные затраты хозяйствующего субъекта. Внутренние затраты на исследования и разработки - выраженные в денежной форме фактические затраты на выполнение исследований и разработок на территории страны (включая финансируемые из - за рубежа, но исключая выплаты, сделанные за рубежом). Их оценка базируется на статистическом учете затрат на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций в течение отчетного года независимо от источника финансирования.

Данные по этим показателям в разрезе 79 регионов РФ, включая присоединившуюся Республику Крым, представлена в таблице 1 [5].

Таблица 1 - Затраты на технологические инновации и научные исследования в РФ, млн.руб.

Субъект Федерации	Затраты на технологические инновации, млн.руб.	Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн.руб.
Алтайский край	3318,9	2157,4
Амурская область	3731,4	491
Архангельская область	1512,8	1471
...
Чувашская республика	5681,2	1377,3

Чукотский автономный округ	694,1	39,2
Ярославская область	11669,5	6782,1

Достаточно высокий уровень затрат на инновации в основном наблюдаются в таких областях как Московская область, Тюменская область, Самарская область, Нижегородская область, Красноярский край (рисунок 1, 2). Это объясняется наличием технологических, организационных, финансовых мероприятий, направленных на развитие инновационных программ и совершенствования потенциала регионов.



Рисунок 1 – Затраты на технологические инновации, млн.руб.

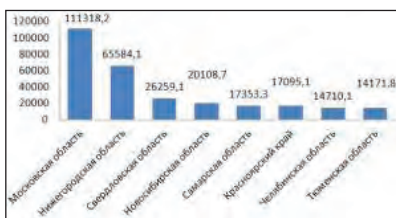


Рисунок 2 - Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн.руб.

Сравнивая затраты на НИОКР с числом предпринимательских структур, функционирующих в Субъектах (Рисунок 3), отметим, что в регионах с максимальным числом предприятий, иллюстрируют незначительные затраты как на научные исследования так и на технологические инновации. Это может быть связано с отсутствием организационной поддержки, мотивации, финансовых ресурсов, а также с низкой предпринимательской культурой в данных регионах.

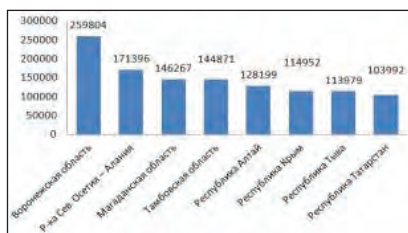


Рисунок 3 – Области с максимальным числом предприятий и организаций

Для оценки значимости развития инновационного предпринимательства в регионах в работе проведен корреляционный анализ двух показателей (x_1 – затраты на технологические инновации и x_2 – внутренние затраты на научные исследования и разработки) с наиболее коррелированным с показателем x_3 – ВРП. В результате анализа выявлено, что коэффициент корреляции между показателями x_1 и x_3 ($r_{x_1x_3}$) равен 0,74. Это говорит о сильной статистической взаимосвязи показателей. Коэффициент корреляции между x_2 и x_3 ($r_{x_2x_3}$) равен 0,53. Коэффициент показывает среднюю взаимосвязь между показателями. Положительный знак коэффициентов в обоих случаях говорит, что при увеличении затрат на технологические инновации и внутренних затрат на научные исследования и разработки, показатель внутреннего регионального продукта также начинает увеличиваться, но показатель затрат на технологические инновации в большей степени влияет на ВРП.

Таким образом, развитие инновационного предпринимательства обеспечивает инновационное развитие региона, что в свою очередь приводит к росту валового внутреннего продукта, решает проблемы занятости региона, повышает его конкурентоспособность.

Список использованной литературы:

1. Вотчель Л.М. Философский анализ онтологических оснований предпринимательской деятельности: дис.канд.филос.наук. – Магнитогорск, 2000. 156 с.
2. Вотчель Л.М. Деятельность межотраслевых предпринимательских конгломератов в международной экономике // управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №9 (57). С.27
3. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662 - р).
4. Вотчель Л.М. Россия – новый член ВТО // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия Экономика и управление. 2012. №2. С.9 - 12.
5. Сайт «Федеральная служба государственной статистики» (<http://www.gks.ru/>)

© К.А.Озерова

УДК 657

Орленко Т.В.,

Магистрант 2 курса

Института финансов, экономики и управления

Севастопольского государственного университета,

г. Севастополь, Российская Федерация

ПОЛИТИКА АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В условиях современной рыночной экономики особое значение приобретают вопросы повышения эффективности управления деятельностью предприятий и недопущения их банкротства. Высокий уровень конкуренции на рынке, вытеснение слабых организаций

более сильными обуславливает необходимость проведения исследований в данном направлении.

Антикризисное финансовое управление – это применение в управлении предприятием мер, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов организации. Первоочередная задача в антикризисном управлении – постоянный мониторинг тех параметров деятельности предприятия, которые формируют так называемое «кризисное поле». Отклонение этих параметров от установленных значений может свидетельствовать о кризисном развитии предприятия. Факторы, оказывающие влияние на кризис компании, можно разделить на внешние и внутренние, как показано на рисунке 1. Руководство предприятия должно осуществлять постоянный мониторинг данных параметров и изучать причины их отклонений. Изменение внешних факторов указывает на необходимость проведения корректировок внутри компании для обеспечения соответствия ее деятельности изменившимся внешним условиям. Изменение внутренних параметров указывает на необходимость трансформации внутренних условий функционирования предприятия.

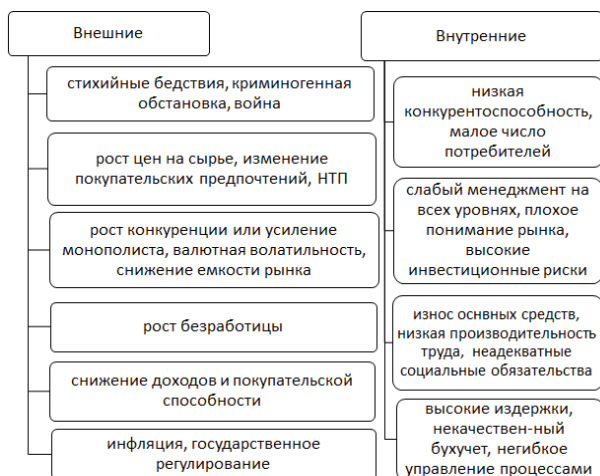


Рисунок 1 – Факторы, провоцирующие кризисные ситуации на предприятии

Для предотвращения наступления кризисной ситуации необходимо разработать меры антикризисного финансового управления. Международная практика и опыт российских компаний показывают, что проведение реструктуризации является одной из самых сложных, но и самых действенных управленческих технологий для обеспечения выхода компании из кризисной ситуации. Реальный процесс антикризисного финансового управления является очень длительным, так как связан со сложными преобразованиями, а также с новизной управленческих задач для всего штата компании.

Для осуществления процесса антикризисного финансового управления необходимо использование различных приемов:

1. контроль параметров состояния компании, ее возможностей погашать долги и платить по счетам в целом;

2. необходимость разработки стратегии по преодолению кризисной ситуации, направленной на взаимодействие с потенциальными инвесторами в условиях серьезной конкуренции на рынке за финансовые ресурсы;

3. реорганизация и совершенствование структуры организации, учитывая изменения в акционерном капитале, составе дебиторской и кредиторской задолженности, трансформация программ управления кризисными ситуациями и др.

Первый этап требует улучшения общего положения предприятия в краткосрочном периоде. На этом этапе организация оптимизирует свою деятельность и, что является особенно важным, обеспечивает свою надежность в отношении внешних источников финансирования. На начальном этапе восстановления функционирования преодолеваются основные недостатки деятельности предприятия (в маркетинге, финансах, организации, сбыте и т.п.). Основное место здесь занимают организационные и административные вопросы, включающие идентификацию оптимальных и профильных форм деятельности и рынков компании, оценку слабых мест, разработку конкретных предложений, направленных на финансовое и экономическое оздоровление через распределение внутренних ресурсов компании.

На втором этапе обеспечивается эффективная деятельность компании в долгосрочном периоде путем внедрения проектов, предполагающих значительные капиталовложения. На данном этапе антикризисного финансового управления происходит формирование соответствующих условий для деятельности компании в краткосрочный период, что требует повышенного внимания процессу формирования системы финансового антикризисного управления. Необходимая составляющая антикризисного финансового управления заключается в привлечении инвестиций в основной капитал. Данные капиталовложения могут быть профинансированы из разных источников, например, путем эмиссии долговых обязательств, привлечения долгосрочных кредитов, наращивании собственного капитала. Однако привлечение кредитов предприятиями с неустойчивым финансовым положением довольно проблематично. Еще одно важное условие успешной реструктуризации заключается в привлечении капиталовложений в трудовые ресурсы, в особенности в сфере маркетинга, управления финансами или стратегического управления предприятием.

Заключительный этап состоит в реструктуризации собственности путем слияния предприятий, создания холдинговых предприятий, или наоборот – в отказе от операций, которые не связаны с основным видом деятельности предприятия.

Таким образом, благодаря правильно организованной финансовой политике антикризисного управления предприятием возможно обеспечение оптимизации бизнес - процессов, налогообложения и финансовых потоков; обеспечение безопасности бизнеса и эффективного использования ресурсов; увеличение прибыльности бизнеса; обеспечение защиты имущественных интересов владельцев бизнеса; построение эффективной системы финансового контроля, а также повышение инвестиционной привлекательности компании.

Список использованной литературы

1. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 416 с.

УДК 338

Орлова Ю.А.
Черникова В. В.

г. Краснодар, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

С переходом нашего государства к рыночной экономике появилась необходимость формирования рынка труда, так как это неотъемлемая часть капиталистической системы. Рассмотрим ключевые направления и инструменты государственного регулирования рынка труда, от которых в свою очередь напрямую зависит занятость населения и благосостояния государства, народа в частности. Ключ к благополучию граждан лежит в социальной и экономической стабильности, которая в свою очередь невозможна без вмешательства государства в вопросы занятости и безработицы [1].

В России существует большая разновидность различных регуляторов рынка, однако каждое государство нуждается в качественном их использовании, поэтому создание квалифицированного регулятора - основная задача отечественных реформ [2].

Можно определить несколько путей государственного регулирования рынка труда:

- программа по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе;
- программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- программы содействия найму рабочей силы;
- правительство принимает программы по социальному страхованию безработицы, т.е. выделяет средства на пособия по безработице.

Целями политики занятости государства в современных условиях выступают:

- гарантирование занятости населения, иными словами искоренение циклической безработицы;
- создание «гибкого рынка труда», чтобы в определенные моменты сохранять контролируемость и устойчивость экономики [3].

Эта «эластичность», по сравнению с традиционным рынком труда, выражается в эластичном применении работников на условиях неполного рабочего дня, временной занятости и т.д. Каждый, кто желает трудиться, должен найти на рынке место, которое будет подходить под соответствующие возможности человека. Государство способно оказать свое влияние на рынок труда в двух формах:

- активной политики — создание новых рабочих мест, повышение уровня занятости и преодоление безработицы путем обучения и переобучения работников;
- пассивной политики – поддержка безработных путем выплаты пособий.

На российском рынке труда преобладает метод пассивного регулирования. Активная политика нацелена на стимулирование занятости населения, что является приоритетным направлением на рынке труда. К основным мерам данной политики относят:

- стимулирование государством инвестиций в экономику, что выступает главным условием создания новых рабочих мест;
- перекавалификация безработных;
- развитие служб занятости, бирж труда, выполняющие посреднические функции на рынке труда;
- содействие мелкому и семейному предпринимательству;
- предоставление рабочих мест определенным группам населения — молодежи, инвалидам;
- бесплатное медицинское обслуживание и т.д. [6].

На наш взгляд, для решения проблемы стабильности национальной экономики необходимо повышать количество малых и средних предприятий в России. По данным ООН, в мировой экономике на малых предприятиях занято более 50 % населения и создается около 60 % ВВП. Малое предпринимательство хорошо тем, что оно влияет на активное увеличение числа новых рабочих мест, ограничивает деятельность монополий, заинтересовано в формировании нового слоя предпринимателей. Государству более эффективно инвестировать свои ресурсы в малые предприятия, которые быстро окупают ресурсы. В малом бизнесе создание одного рабочего места в семь раз дешевле, чем в крупном, так как данное предпринимательство характеризуется низким капиталовложением и более высокой трудоёмкостью по сравнению с крупным производством. К тому же такие вложения способствуют росту числа рабочих мест и новым налоговым поступлениям. Многие города экономически существуют лишь за счет доходов от малых предпринимательств, к примеру, в Москве доходность малых предприятий составляет 51 %.

Такая эффективность выручки побуждает законодательство на создание определенных актов, направленных на поддержку малого предпринимательства. Например, Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [5].

Государственная политика России своим конституционным законом предписывает, что каждый, кто желает работать, имеет право на труд, отвечающий требованиям безопасности и гигиены, вознаграждение (не ниже установленной законом нормы) и на защиту от безработицы.

Государство даёт свою гарантию для безработных граждан:

- бесплатную подготовку и переподготовку по специальностям;
- выплата пособий безработным;
- компенсация расходов, связанных с направлением службой занятости в другой регион и др. [4].

Существует множество инструментов, с помощью которых государство оказывает свое влияние на рынок труда, рассмотрим основные из них.

1) Обширное распространение общего государственного планирования.

Данный инструмент влияет на национальный доход граждан, динамику цен и т.д., тем самым создает фундамент продолжительной экономической политики. Это, в свою очередь, способствует интенсивному развитию рыночного хозяйства.

2) Среднесрочное финансовое планирование.

Оно представляет собой механизм использования государственного бюджета в качестве основного инструмента всей системы государственного регулирования рыночных отношений.

3) Политика, так называемая «согласования действий».

Её суть заключается в согласовании действий работника, работодателя и государства.

4) Государственная кредитно - денежная политика.

В России, путем сокращения государственных расходов, уменьшают дефицит бюджета, что в свою очередь негативно сказывается на положении многих российских граждан, организации которых были тесно связаны с государством (государство в качестве заказчика и работодателя).

Целенаправленное воздействие на функционирование рынка труда требует гораздо меньше бюджетных средств, чем поддержание спроса на труд или подготовка трудовых ресурсов и обучение кадров.

Одним из важнейших направлений организационной деятельности государства принято считать создание служб трудоустройства. Безработица и занятость, в первую очередь, зависят от состояния экономической конъюнктуры, определяющей инвестиционную активность в общественном производстве [7].

В заключении отметим, что рынок труда - это система экономических отношений, связанная с обменом рабочей силы человека в качестве товара. Между объектами и субъектами существует неразрывная связь. Цель государства - сделать эту связь выгодной для общества и страны в целом. Из благополучия и нормального функционирования рынка труда следует социально - экономическая устойчивость для всей экономической системы общества, а без помощи и содействия государства невозможно достичь желаемого состояния в обществе.

Список литературы:

1. Государственная поддержка занятости трудоспособных инвалидов в Краснодарском крае / Артемова Е.И., Андреев С.Ю., Мищенко Е.А., Киященко Е.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2016. - № 116. - С. 855 - 869.

2. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С.Ю. // Инновационное развитие современной науки. Материалы Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 87 - 90.

3. Буланов В.С. Рынок труда: учебник / Под ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. – М.: «Экзамен», 2007. – 448 с.

4. Институциональные аспекты регулирования рынка труда в аграрном секторе экономики / Андреев С.Ю., Латыш И.С. // Экономика и социум. - 2015. - №5 - 1 (18). - С. 89 - 92.

5. Пути повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий / Найденов А.А., Лукомец М.И., Петрова Я.В. // Наука третьего тысячелетия. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 98 - 100.

6. Проблемы безработицы и занятости населения / Андреев С.Ю., Коноваленко Д.А. // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 5 - 8.

7. Рофе А.И. Рынок труда : учебник / А.И. Рофе. — М. : КНОРУС, 2016. — 272 с

© Ю.А. Орлова, В.В. Черникова, 2017

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ГРАЖДАН В РОССИИ

Ипотечное кредитование населения представляет собой выдачу долгосрочного кредита физическому лицу банками под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Часто используемый вариант - использование полученных заемных средств на приобретение жилья - квартиры или дома. Залогом выступает купленная собственность, можно заложить и имеющуюся в собственности недвижимость [1].

При покупке жилья в ипотеку органы, регистрирующие сделку, делают соответствующие записи о том, что имущество обременено залогом. Заинтересованное лицо может потребовать выписку из Госреестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним. В выписке обязательно указывается, что имущество обременено залогом. В России на ипотечном рынке активно работают не более ста банков, преимущественно московских. В ТОП - 5 ипотечных банков согласно рейтингу «Русипотеки» уже на протяжении нескольких лет входят Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, ДельтаКредит, Росбанк.

Ипотечное кредитование в России в одно время несколько заморозилось при введении экономических и политических санкций в отношении России, когда вырос курс иностранной валюты и существенно подросла инфляция. Однако реализация государством значительного количества социальных программ, направленных на поддержку населения на приобретения жилья, несколько преодолели данные страхи граждан [7]. Наиболее часто используемые источники софинансирования приобретения квартир и домов, долей в них, кроме кошелька граждан, является материнский капитал, кредитование семей военнослужащих, полицейских, служащих других федеральных органов, работников социальной сферы - медицинской, образовательной, научной и др. В результате ипотечные кредиты все - таки берутся населением.

Привлекательным для граждан является и возможность использования имущественного вычета по НДФЛ на покупку жилья. Максимальный размер вычета предоставляется в размере 2 млн. руб., не с каждой покупки, но до полного использования. На оплату процентов предоставляется еще один налоговый вычет - до 3 млн. руб. Кроме того, организациям разрешается оплачивать за своих работников проценты по ипотечным кредитам, и эти проценты учитываются в составе расходов при налогообложении прибыли работодателя [3].

Вычет предоставляется при подачи налоговой декларации по НДФЛ и документов, подтверждающих получение права собственности на жилье - свидетельство, квитанции об оплате, включая сумм по ипотечному кредиту и процентов по нему. В итоге гражданин возвращает часть оплаченных средств в размере произведения величины налогового вычета и процентной ставки по НДФЛ в размере 13 % . Эти средства направляются на погашение ипотечного кредита [5].

Отдавать деньги и платить за это проценты не хочет никто, однако, взятый заем необходимо погашать. В принципе, это требуют сами основы кредитования - предоставление средств на условиях возвратности и платности. Естественно, граждане стараются погасить долг, но могут возникнуть условия, когда средств на погашения займа у физического лица нет. В данном случае необходимо обратиться в банк, который предоставил ипотечный кредит, и договориться об условиях погашения, чтобы максимально снизить убытки для каждой из сторон.

Сами представители банковских учреждений выделяют следующие возможности для решения проблемы погашения задолженности:

1. Реструктуризация долга - переоформление кредитного договора с изменением условий выдачи денег. Ее целью является снижение долгового бремени на обратившегося пользователя. Применяем банками для клиентов с положительной репутацией, обратившейся за данным решением проблемы до наступления факта просрочки платежа.

Как подвид реструктуризации - объединение кредитов в один с уменьшением общей ставки по проценту благодаря предоставленному залугу или поручительству [4].

Кредитные каникулы - подвид реструктуризации, представляющий собой полную или частичную отсрочку исполнения обязательств по ипотечному договору. Классифицируется как дополнительная услуга банка, которая может быть заложена сразу в договор, так и оговорена позднее при наступлении определенных обстоятельств. Данный сервис не отвергается банками в связи с возможностью брать дополнительную плату за него, и используется как маркетинговый ход для привлечения новых заемщиков [2].

2. Реализация предмета залога - для банков наиболее выгодный вариант, поскольку свои средства он получит в максимально полном объеме. Достаточно часто банки практикуют выкуп части недвижимости, которая не обременена долгом, а затем продают жилье по более высоким ценам, получая прибыль между ценой продажи и выкупной стоимостью [6].

3. Рефинансирование долга - передача кредита другой банковской организации с целью погасить кредит в другом банке на более выгодных условиях. Банки предоставляют такую услугу, но она является платной, поскольку новый заемщик несет риски недополучения средств. Сами граждане добровольно прибегают к данному приему в случае, если ставка у нового займодавца ниже, чем в банке, у которого первоначально взят кредит.

4. Инициирование процедуры банкротства физического лица, что позволит полностью или частично списать задолженность по кредиту, что особенно это актуально для валютной ипотеки. Минусы банкротства:

- полная распродажа имущества заемщика, кроме единственного жилья;
- запрет на управляющую должность в структуре юридических лиц в течение трех лет;
- информирование о прохождении процедуры банкротства в течение 5 лет при заключении новых кредитных договоров;
- запрет на повторение данной процедуры в течение последующих пяти лет.

Физическое лицо могут признать банкротом, если требования, предъявляемые к нему кредиторами по просроченным платежам более 500 тыс. руб., а срок просрочки превысил 3 месяца. Заявление о банкротстве гражданин может написать при предоставлении доказательств о нехватке доходов на ежемесячные перечисления выплат по ипотечному кредиту или в случае предвидения невозможности полной выплаты долгов.

Таким образом, ипотечный кредит является, с одной стороны, способом решить жилищные проблемы, с другой - нажать еще большие в виде потери жилья и роста суммы долга, но грамотное управление кредитным процессом со стороны самого заемщика в пределах его полномочий позволит не только иметь квартиру или дом, но и рассчитаться с банком на взаимовыгодных условиях.

Список литературы:

1. Гудкова О.В., Дедова О.В., Ермакова Л.В. Правовое и экономическое регулирование потребительского кредитования в российской федерации. - Брянск, 2016. – 120 с.
2. Гудкова О.В., Ермакова Л.В., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Развитие инновационных технологий на рынке банковских услуг // Евразийский юридический журнал. 2016. № 9 (100). С. 319 - 321.
3. Дедова О.В., Ермакова Л.В. Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда. В сборнике: Актуальные проблемы социально - трудовых отношений Материалы VI Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвященной 85 - летию образования Дагестанского государственного университета. Дагдосуниверситет. 2016. С. 124 - 126.
4. Дедова О.В., Шварц Э.С. Особенности расчетов с бюджетом при применении специальных режимов налогообложения // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3. С. 181 - 185.
5. Ермакова Л.В., Мельгуй А.Э., Дедова О.В. Особенности организации налогообложения населения в Российской Федерации // Science Time. 2016. № 9 (33). С. 92 - 96.
6. Карлина М.М. Исследование имиджа региона на основе факторов гордости населения (на примере Брянской области) // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 7 - 7. С. 60 - 63.
7. Кузнецова О.Н. Специфика современного рынка труда в России / В сборнике: Актуальные проблемы социально - трудовых отношений: Материалы VI Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвященной 85 - летию образования Дагестанского государственного университета. Дагдосуниверситет. 2016. С. 199 - 200.
8. Мельгуй А.Э., Ермакова Л.В., Дворецкая Ю.А. Роль налогообложения населения в национальной налоговой системе // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 8 (64). С. 222 - 224.

© Оскретков Д. С., 2017

УДК 338

Р.А. Пивоваров

магистрант

ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Оренбург, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЕНБУРГСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»)

Важнейшей функцией управления денежными потоками предприятия является оптимизация его финансовых потоков. Данная функция направлена на повышение их эффективности в прогнозном периоде. К основным задачам оптимизации финансовых потоков можно отнести следующие:

- выявление наличия и дальнейшая реализация резервов, которые позволили бы снизить зависимость организации от привлечения денежных средств из внешних источников;

- обеспечение сбалансированности сальдо финансовых потоков, как во временном промежутке, так и по объемам поступления;
- определение взаимосвязи между денежными потоками и видами хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение качества и величины чистого денежного потока, получаемого при помощи хозяйственной деятельности организации [2, с. 24].

Эффективный контроль денежных потоков организации включает в себя следующие задачи: выполнение плановых заданий по аккумулярованию определенного объема денежных средств и их направлению в соответствии с заданными целями; равномерность распределения денежных потоков во временном периоде (отчетном году); ликвидность денежных потоков во времени. Должное выполнение вышеприведенных задач обеспечат эффективность денежного потока организации в любых условиях экономической среды.

Анализ эффективности денежного потока организации начинается с соотношения ряда показателей, а именно: темпов роста чистого денежного потока, выручки, прибыли и активов. Совокупность этих вышеперечисленных данных ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Соотношение темпов роста чистого денежного потока, выручки, прибыли и активов ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»

Показатели	Сумма тыс. руб.			Темпы роста, %		
	2014г.	2015г.	2016г.	2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	В среднем за 16 - 14г.
Чистый денежный поток	867	- 553	- 275	-	-	-
Всего активов	85235	97623	116081	114,53	118,91	116,70
Выручка	217797	238954	259633	109,71	108,65	109,18
Прибыль от продаж	4633	3964	3868	85,56	97,58	91,37
Чистая прибыль	4216	3710	2597	88,00	70,00	78,48

Исходя из данных табл. 1, можно сказать о том, что наибольшее сокращение за анализируемый период демонстрирует показатель «Чистая прибыль» в размере 1619 тыс. руб. (21,52 %). Наибольшее увеличение зафиксировано по показателю «Всего активов» в размере 30846 тыс. руб. (16,7 %), а также по показателю «Выручка» в размере 41386 тыс. руб. (9,18 %). Таким образом, из данных табл. 2.11 видно, что из всех приведенных показателей наибольшее изменение наблюдается по чистой прибыли организации.

Проанализируем интенсивность и эффективность денежного потока ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» при помощи коэффициентов интенсивности и эффективности денежного потока (табл. 2).

Табл. 2 – Анализ интенсивности и эффективности денежного потока
ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение 2016г. к 2014г. (+/ -)
Положительный денежный поток, тыс. руб.	312195	269683	282407	- 29788
Отрицательный денежный поток, тыс. руб.	311328	270236	282682	- 28646
Чистый денежный поток, тыс. руб.	867	- 553	- 275	-
Коэффициент платежеспособности	1,002	0,998	0,999	- 0,003
Коэффициент текущей платежеспособности	2,041	1,954	1,698	- 0,343
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	0,015	0,015	0,014	- 0,001
Коэффициент достаточности чистого денежного потока	0,03	-	-	-
Коэффициент интенсивности денежного потока	1,003	1,002	1,001	- 0,002
Коэффициент эффективности денежного потока	0,003	0,002	0,001	- 0,002

Согласно данным табл. 2, на протяжении всего рассматриваемого периода вся совокупность исследуемых показателей имеет отрицательную динамику. Коэффициент интенсивности денежного потока, характеризующий изменение его величины за определенный период времени, сократился на 0,002, что говорит о незначительном сокращении данного показателя. На аналогичную величину сократился и коэффициент эффективности денежного потока.

Таким образом, на основе вышеприведенных данных можно сделать вывод о том, что за исследуемый период 2014 - 2016гг. эффективность денежного потока ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» незначительно сократилась. Это произошло, в основном, за счет сокращения чистой прибыли организации.

Проанализируем денежные потоки ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» при помощи прямого и косвенного методов [5, с. 326].

На табл. 3 представлен прямой метод анализа денежных потоков.

Табл. 3 – Прямой метод анализа денежных потоков ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»

Показатели, тыс. руб.	Период		
	2014г.	2015г.	2016г.
1. Остаток денежных средств на начало периода	3968	2103	1550
2. Поступления, в том числе:	312195	269683	282407
- выручка от продаж и авансы;	240861	244510	257115
- кредиты, займы и прочие заемные средства;	71334	25713	25292

3. Платежи, в том числе:	311328	270236	82682
- оплата товаров, работ, услуг;	259378	262305	272175
- оплата труда, расчеты с бюджетом, погашение кредитов и т.д.	51950	7931	10507
4. Денежный поток (поступления – платежи)	867	- 553	- 275
5. Остаток денежных средств на конец периода	2103	1550	1275

Исходя из данных табл. 3 видно, что на протяжении всего рассматриваемого периода величина остатка денежных средств сокращается, что говорит о наличии ряда проблем в области регулирования денежных потоков исследуемой организации.

На табл. 4 представлен косвенный метод анализа денежных потоков ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»

Табл. 4 – Косвенный метод анализа денежных потоков
ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»

Движение денежных средств	Период		
	2014г.	2015г.	2016г.
Текущая основная деятельность			
Увеличение (источники денежных средств):			
- Чистая прибыль;	4216	3710	2597
- Увеличение кредиторской задолженности;	2389	2139	9532
- Увеличение дебиторской задолженности;	1605	1229	12480
- Увеличение запасов и затрат;	2589	2536	- 2236
Денежный поток от основной деятельности	10799	9614	22373
Финансовая деятельность			
- Увеличение займов и кредитов;	10458	9642	16013
Денежный поток от финансовой деятельности	10458	9642	16013
ИТОГО денежный поток	21257	19256	38386
Денежные средства на начало периода	3968	2103	1550
Денежные средства на конец периода	2103	1550	1275

Согласно данным табл. 4, большинство анализируемых показателей имеет тенденций к росту, что говорит о наличии предпосылок для увеличения величины чистого денежного потока ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» в будущем периоде.

Список использованной литературы:

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ. Учебное пособие – М.: Издательство «Дело и сервис», 2011. – 192с.
2. Алтухова М.В. Составляем ОДДС для руководителя компании Excel // Справочник экономиста. – 2015. - №1. – с.118 - 124.
3. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник. / М.В. Мельник, А.Д. Шеремет / Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2010г. – 536с.

4. Довженко С.Е. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? // Аудит и финансовый анализ. – 2015. - №1. – с. 25 - 32.

5. З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 428с.

© Р.А. Пивоваров, 2017

УДК 658.5

Е.В. Филипец

Магистрант 1 курса

Саратовский ГАУ

г. Саратов, Российская Федерация

Т.Б. Тяпаев

К.э.н., доцент

Саратовский ГАУ

г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Различные организации имеют системы менеджмента, представляющие собой совокупность организационной структуры, полномочий и ответственности, существующих в ее рамках, процессов деятельности, а также трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Все эти составляющие объединены и взаимодействуют между собой для достижения целей организации и положительных результатов.

Таким образом, система менеджмента является инструментом достижения целей, сформулированных руководством организации. Однако не любая система является эффективной, способной оправдать ожидания всех заинтересованных лиц. Эффективная система позволяет добиться достижения поставленных целей при оптимальных затратах и в заданные временные сроки.

Все больше организаций проявляют интерес к системам менеджмента. При этом некоторые из них действительно хотят внедрить системы менеджмента в соответствии с тем или иным стандартом (ИСО 9001, ИСО 22000, ИСО 14001 и т. д.), желая, чтобы бизнес процессы, процедуры реально работали и приносили пользу компании [3, с. 140].

Интерес к системе менеджмента качества, основанной на стандартах ИСО серии 9000, за прошедшую четверть века стал неоспоримым показателем общепризнанности и востребованности, как унифицированного инструмента внутриорганизационного управления. Направленность на постоянное совершенствование внутренних процессов организации – характерная черта внедрения системы менеджмента качества, она позволяет достичь положительных результатов в организации деятельности и оптимизации затрат [4, с.77].

В настоящее время постоянно растет число компаний, которые в целях достижения «преимущества посредством внедрения системы менеджмента качества» [1, с.8], внедряют

указанные системы с последующей их сертификацией на соответствие требованиям международных стандартов ИСО серии 9000. В первую очередь это обеспечивает повышение конкурентоспособности организации.

Внедрение системы менеджмента качества включает в себя несколько этапов:

1) Подготовка системы, требующая четкого структурирования и выделения процессов внедрения;

2) Сертификация – выбор сертифицирующего органа;

3) Поддержание системы в рабочем состоянии.

В России сертификация торговых организаций не получает должного внимания со стороны руководства и общественности, по сравнению с промышленными предприятиями. Проблемы разработки и внедрения системы менеджмента качества, соответствующим требованиям ИСО 9000, на предприятиях становятся особенно важно после того, как Россия вступила в ВТО в 2013 году. Это привело к тому, что российским бизнесменом и фирмам понадобилось придерживаться международными стандартами в плане обеспечения соответствующего качества предоставляемых услуг и изготавливаемых товаров. Нужно выделить, что международные стандарты определяют общие правила и одинаковые условия совершенно для всех товаропроизводителей, пребывающих на европейском рынке. Проблемы, образующиеся при разработке, внедрении и функционировании системы менеджмента качества (далее СМК) обретают огромную роль для тех российских организаций, какие желали бы на европейском рынке конкурировать с иностранными фирмами. Для торговых предприятий система менеджмента качества является инструментом повышения эффективности деятельности. При принятии решения о сотрудничестве с торговыми предприятиями на государственном и международном уровне, факт наличия сертификата СМК имеет значительное влияние.

Ведущий навык основных российских компаний демонстрирует, что в период разработки и внедрения СМК появляется большое число различных проблем, которые в основной массе являются исключительно психологическими, так как появляются они в основном при работе с работниками. Данные **проблемы внедрения СМК** необходимо анализировать в режиме их возникновения в главных стадиях развития концепции – в период проектирования и разработки СМК, в ходе подготовки документации и в процессе непосредственного внедрения системы в производственный процесс.

Первый период состоит в организации разработки системы менеджмента качества. При этом обязательно должны быть сформированы рабочие и руководящие органы, деятельность которых содержит значительные отличия с традиционным менеджментом, что может вызвать ощущение избыточной документированности и формальности выполняемых мероприятий.

К примеру, заседания должны проводиться в точно конкретные периоды, а все без исключения результаты подлежат жесткому протоколированию.

Также на первом этапе проблема по внедрению СМК может заключаться в том, что многие сотрудники воспринимают ее как чисто формальный документ, а не строгий стратегический план дальнейшего развития компании.

Проблемы внедрения СМК, возникающие на втором этапе, представляют собой желание персонала отстраниться от выполнения работы.

В заключении можно сказать, что основными проблемами, связанными с внедрением СМК, являются:

1. Существенные экономические расходы, связанные с подготовкой персонала, разработкой и внедрением системы менеджмента качества;
2. Значительные финансовые затраты на сертификацию;
3. Продолжительное период внедрения системы менеджмента качества;
4. Потребность обучения требованиям стандарта ИСО - 9001 руководителей и специалистов производственных подразделений;
5. Существенные экономические расходы, связанные с поддержанием системы менеджмента качества;
6. Исключения управления от анализа эффективности функционирования СМК.

В условиях непрерывного повышения требований потребителей к качеству и конкурентной борьбы на глобальном уровне, внедрение системы менеджмента качества становится инструментом обеспечения эффективности процессов торгового предприятия. Для всех участников рыночных отношений выполнение универсальных требований стандартов ИСО серии 9000 с последующей сертификацией является способом совершенствования управляемости предприятия, залогом продуктивной работы с поставщиками, инструментом повышения удовлетворенности потребителей.

Вся работа по внедрению и сертификации не будет приносить никакого результата, пока не изменится отношение руководителей к системам менеджмента [3, с. 141].

Список использованной литературы

1. ГОСТ ISO 9000 – 2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Стандартинформ, 2012. – 28 с
2. ГОСТ ISO 9001 – 2015. Системы менеджмента качества. Требования. М.: Стандартинформ, 2015. – 28 с.
3. Андракова Г.С. Проблемы внедрения СМК в России / Андракова Г.С., Дедух А.А., Тяпаев Т.Б. // Организация производства и менеджмент, системы управления качеством - 2016. - №18. - 141 с.
4. Шевчук Д.А. Управление качеством. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. – 216 с.

© Е.В. Пилипец, Т.Б. Тяпаев, 2017

УДК 338

А.В. Полякова
студент, ЮЗГУ

г. Курск, Российская Федерация

РОЛЬ РОССИИ В ФОРМИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ

Вопросы по формированию транспортных коридоров по территории ЕАЭС являются одними из самых обсуждаемых не только в России и на территории ЕАЭС, но и за

рубежом, особенно эти вопросы актуальны для тех стран, которые на данный период времени налаживают экономические отношения с нашей страной. Термин «транспортный коридор» означает определенный маршрут наземного, воздушного или морского пути, по которому происходит движение транспорта.

В настоящее время Китай является одним из главных партнеров в военно - политическом и в экономическом отношении. Абсолютно очевидно, что сложившиеся устойчивые отношения между Россией и Китаем хорошо дополняют экономику как одной, так и другой страны. Экономические отношения между Россией и Китаем налаживаются – значительно возрос процент экспорта и импорта [2, с. 136].

Международный транспортный коридор Нового Шёлкового пути эффективно функционирует в условиях преференциального режима, включая единое таможенное и экономическое пространство. Этот проект позволит максимизировать перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Новый Шёлковый путь представляет собой транспортный маршрут для перевозки пассажиров и грузов по суше из Китая в страны Европы. Через этот маршрут проходит трансконтинентальная железная дорога – Транссибирская магистраль. Она проходит по территории России и является частью второго Евразийского континентального моста, проходящего через Казахстан. Расширение второго Евразийского континентального моста предполагает строительство новых от трансконтинентальных линий железнодорожных путей в Иран, Пакистан, Индию, Таиланд, Мьянму, Малайзию, Афганистан и другие районы Закавказья и Юго - Восточной Азии.

Данный проект имеет древние корни, происходящие из II века до нашей эры – именуемый Великим Шёлковым путем. По нему проходила регулярная караванная торговля из Китая в Среднюю Азию и наоборот, переправлявшая уникальный китайский продукт – шёлковую ткань, фарфор, и др. товары в страны Средней Азии.

Данный проект был предложен Председателем КНР Си Цзиньпином в сентябре 2013 года под лозунгом «Один пояс – один путь», но получил мощный толчок к реализации только в 2015 году и продолжается реализовывать до настоящего времени. Проект «Новый Шёлковый путь» предполагает строительство трёх железнодорожных коридоров, по трем направлениям: северный, центральный и южный. Северный, пройдет по территории России, центральный и южный – через территории Средней и Центральной Азии, а также и через Казахстан, который вместе с Россией является членом Евразийского экономического союза. Протяжённость нового транспортного коридора составляет около 6,5 тысяч километров. В перспективе планируется расширение до арктического маршрута, включая также морской путь.

Участие в проекте «Новый Шёлковый путь» открывает для России следующие перспективы и возможности:

1. Россия становится полноценным «евразийским мостом» встраиваясь в транспортные коридоры «Нового Шёлкового пути». И этим она приобретает статус крупнейшей транзитной страны [1, с. 96].

2. В настоящий период времени Россия имеет сложные экономические отношения со странами Запада. Принимая участие в рассматриваемом проекте Шёлкового пути, она имеет возможность укреплять и развивать сотрудничество со странами Востока, в том числе Китаем [3, с. 175].

3. Рост таможенного транзита позволит увеличить финансирование транспортной инфраструктуры, и вследствие этого начнут стимул к развитию получают азиатские районы России.

4. Районы, находящиеся на границе с Китаем, занимают невыгодное экономическое положение, так как находятся далеко от центра России, следовательно, им нужно искать рынки для сбыта своей продукции – таковыми могут стать рынки Китая.

Обобщив все вышеизложенное можно сделать вывод о том что, перспективы для развития транспортных коридоров на территории ЕАЭС есть, и ближайшем из них является проект «Нового Шёлкового пути». Также хотелось бы отметить, что развитие отношений между Россией и Китаем в будущем могут привести к расширению ЕАЭС, присоединением к нему еще одной республики – Китайской народной.

Список литературы:

1. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // Успехи современной науки. – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.

2. Головин, Ар.А. Перспективы развития топливно - энергетических отношений России и Китая / Ар.А. Головин, Н.М. Шадохин // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Казань: Аэтерна. 2016. – ч. 1. – С. 136 - 138.

3. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции. – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.

© А.В. Полякова, 2017

УДК 005.95

К.А. Пономарева, Е.В. Первалова
студентки 1 курса магистратуры ИУБПЭ
Сибирский Федеральный Университет
г. Красноярск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Управление как научная дисциплина представляет собой несколько подходов, которые часто пересекаются. Объекты управления – это и техника, и люди. Следовательно, успехи в теории управления всегда зависели от успехов в других областях знаний как математика, инженерные науки, психология, социология и антропология. По мере развития этих областей знаний исследователи в области управления, теории и практики узнавали все больше о факторах, влияющих на успех организации.

Управление человеческими ресурсами – это планирование и управление человеческими ресурсами организации. Любая проблема управления человеческими ресурсами – это общая проблема для линейных и кадровых менеджеров. В управлении работниками всегда присутствуют как стратегический (управление человеческими ресурсами), так и оперативный (управление персоналом) аспекты [1]. Далее рассмотрим актуальные проблемы управления человеческими ресурсами более подробно.

1. Проблема качества управленческих кадров. Эта проблема связана с тем, что мало людей имеют реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики. Основная часть специалистов имеет незначительный жизненный и еще меньший управленческий опыт. Наблюдается острая нехватка топ - менеджеров высшей квалификации, способных эффективно управлять компаниями, с целью конкурентоспособности на мировых рынках.

2. Управление человеческими ресурсами становится решающим фактором успеха организации. Успех любой деловой организации во всё большей степени зависит от её сотрудников, что требует не только наличия современных эффективных производственных мощностей, но и изменения квалификации работников. Технологические возможности во многих сферах деятельности исчерпали себя, в то время как человеческий фактор не до конца изучен.

3. Компьютеризация управления человеческими ресурсами (автоматизация рабочих мест). Автоматизированных систем управления, реализующих функции управления человеческими ресурсами крайне мало, практически единицы. Также, мало квалифицированных специалистов, способных грамотно управлять данными системами.

4. Создание информационного пространства для управляющего воздействия. Информационное пространство, создаваемое для своевременного поступления оперативной информации, необходимой для принятия управленческих решений, требует современное аппаратное и программное обеспечение, а также квалифицированных специалистов, способных к правильному принятию решений, что зачастую бывает проблемой.

5. Проблема корпоративного поведения. Нарушения норм корпоративного поведения приводят к ослаблению организационного менеджмента в самой организации, снижают эффективность её деятельности, что негативно сказывается на имидже и репутации компании.

Проблемы управления человеческими ресурсами следует воспринимать как систему, управление которой заключается в формировании и развитии человеческого ресурса с учетом конкурентной среды, вызовов социально - экономической ситуации и культуры управления. Проблемы управления человеческими ресурсами связаны между собой, и поэтому решение таких проблем необходимо выполнять в совокупности, повышая качество человеческих ресурсов [2].

Актуальность исследования функции управления связана с необходимостью прогнозирования кризисов и внезапных изменений, оценки шансов на успех, который нужно вовремя увидеть и правильно оценить. Исследование – это не только функция современного менеджмента, но и неотъемлемая часть всей системы управления, в том числе управления персоналом. Принцип современного управления – «Управлять, совершенствуя и совершенствуясь». Для реализации этого принципа необходимо

исследование управления. Не может быть профессионализма без творчества, не может быть творчества без исследования, а самого исследования – без освоения его приемов, методов, подходов.

Список использованной литературы:

1. Асалиев, А. М. Вукович, Г. Г. Строителева, Т. Г. Экономика и управление человеческими ресурсами: учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Т.Г. Строителева. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. – 143 с.
2. Карташова, Л.В. Управление человеческими ресурсами: учебник / Л.В. Карташова. – М.: ИНФРА - М, 2017. – 235 с.

© К.А. Пономарева, Е.В. Перевалова, 2017

УДК 336

В.П. Постарниченко

Магистрант 1 курса

ФГАОУ ВПО СКФУ

г. Ставрополь, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЧАСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

На сегодняшний день инвестирование является одним из самых прибыльных легальных способов заработка. Однако, данное занятие требует наличия первоначального капитала, который, само собой, достаточно трудно собрать. По этой причине ещё несколько лет назад подобный бизнес был доступен лишь людям, имеющим на своих счетах суммы с множеством нулей после единицы.

Но сейчас ситуация немного изменилась. Благодаря растущему количеству пользователей Интернета, сетевая аудитория привлекает все больше внимания финансистов. Создаются новые сервисы, позволяющие объединять небольшие суммы многих пользователей для их последующего вложения в крупный проект. Благодаря данному способу на финансовый рынок могут выходить даже частные инвесторы, не имеющие существенного капитала.

Стоит отметить, что современная Россия нуждается в развитии малого и среднего бизнеса, но денег на этот сегмент всегда не хватает, поэтому мелкие бизнесмены уже привыкли находить пути решения своих проблем самостоятельно[1].

Вариантом решения подобной проблемы может быть банковский кредит, государственное субсидирование или частное инвестирование. Из трёх вышеперечисленных вариантов самым малозатратным и перспективным выглядит частное инвестирование. Так уж сложилось в нашей стране, что положенные льготы или субсидии не доходят до тех, кому они на самом деле предназначались, а банковские кредиты для малого и среднего бизнеса выдают под грабительские проценты. Поэтому бизнесмены и обращают свой взор на частных инвесторов.

Таким образом развитие частного инвестирования является достаточно актуальной проблемой в настоящее время.

Частные инвесторы — это физические лица, использующие свои сбережения для приобретения ценных бумаг и последующего получения определённой выгоды[2, с.132].

Учёт и изучение состава частных инвесторов ведётся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, саморегулируемыми организациями и исследовательскими группами.

Группа «Московская биржа» регулярно предоставляет данные о составе, количестве и структуре участников торгов. На рисунке 1 приведены данные о количестве частных инвесторов на фондовом рынке группы «Московская биржа» в 2014 - 2015 гг.[3]

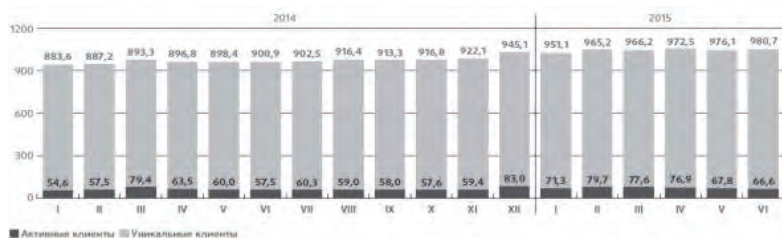


Рисунок 1 – Частные инвесторы на фондовом рынке группы «Московская биржа» в 2014 - 2015 гг.

Темпы роста частных инвесторов на фондовом рынке с 2010 года невысоки. В июне 2015 года их количество составило 980,7 тыс.чел., что на 79,8 тыс. чел. больше, чем годом ранее (темп роста 8,9 %).

В сравнении с первым полугодием 2014 года активность частных инвесторов возросла. Помесячное сопоставление показывает, что число активных клиентов в 2015 году выше, за исключением марта этого года. Если исключить этот месяц из сравнения, то рост активных инвесторов составит 23,9 % , а их среднее число за первое полугодие 2015 года - 73,3 тыс.человек[3].

Основной интерес для частных инвесторов на фондовом рынке представляют сделки с акциями, однако в последнее время растёт интерес и к другим видам ценных бумаг. Структура сделок частных инвесторов на фондовом рынке группы «Московская биржа» в процентах представлена на рисунке 2.

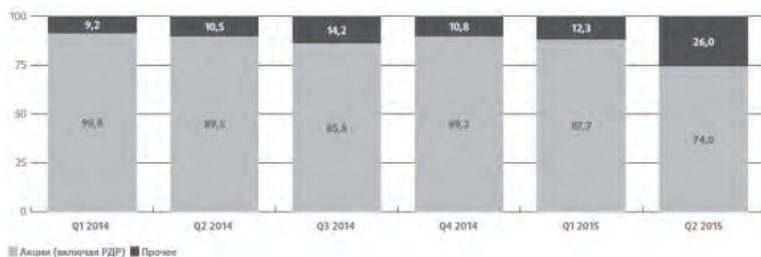


Рисунок 2 – Структура сделок частных инвесторов на фондовом рынке группы «Московская биржа»

В общем объеме сделок физических лиц в первом полугодии 2015 года сделки с акциями составили 80,8 % , что на 9,3 % меньше, чем в 2014 году. Тем самым на 15,5 % вырос интерес частных инвесторов к другим видам ценных бумаг, таких как облигации и инвестиционные паи.

Частные инвесторы вкладывают свои средства в инвестиционные паи, потому что, во - первых, это качественное управление капиталом, поскольку многие инвесторы не имеют профессиональных знаний и умений, чтобы самостоятельно функционировать на фондовом рынке. Во - вторых, инвестор может использовать пай в качестве залога или передать по наследству. В - третьих, денежные средства можно получить в любой момент. Также преимуществами являются низкий порог входа и прозрачная инфраструктура инвестиций.

Облигации привлекают частных инвесторов своей доступностью, стабильной доходностью и высокой ликвидностью.

На рисунке 3 представлен график, показывающий долю частных инвесторов в общем объеме сделок с акциями и корпоративными облигациями на фондовом рынке группы «Московская биржа» (без учёта сделок РЕПО).

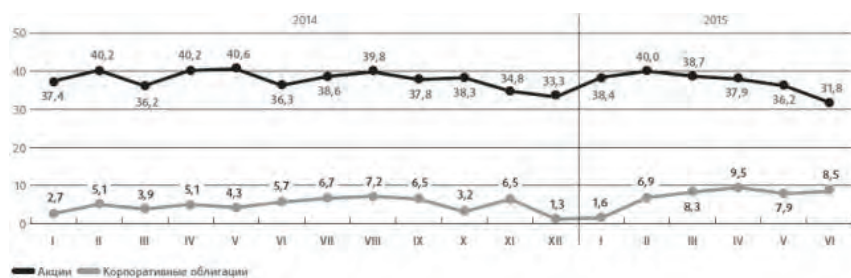


Рисунок 3 – Доля частных инвесторов в стоимостном объеме сделок с ценными бумагами на фондовом рынке группы «Московская биржа»

Можно установить зависимость инвестиционной активности частных инвесторов от роста фондовых индикаторов. Например, доля частных инвесторов в январе 2015 года составляла 40 % на фоне значительного роста Индекса ММВБ, а в июне, при стабилизации индекса, она опустилась до 38,1 % , что является минимальным значением за первое полугодие 2015 года[4].

Активность частных инвесторов в торгах корпоративными облигациями за первое полугодие 2015 года выросла на 6,9 % .

Таким образом, основными аспектами развития частного инвестирования в 2015 году стали:

- открытие 89 тысяч индивидуальных счетов;
- увеличение по сравнению с 2014 годом количество трейдеров - физических лиц на валютном рынке (на 89 %) и срочном рынке (на 31 %);
- рост доли российских частных инвесторов в структуре биржевых торгов, что является мощным потенциалом долгосрочного развития фондового рынка[5].

Список использованной литературы:

1. Кто такие частные инвесторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// vse - temu.org / new - kto - takie - chastnye - investory.html](http://vse-temu.org/new-kto-takie-chastnye-investory.html)
2. Асаул, А.Н. Рынок ценных бумаг: учебник / А.Н. Асаул, В.К. Севек, Р.М. Севек. – Кызыл: ТывГУ, 2013. – 232 с.
3. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2015 года. События и факты [Электронный ресурс] Режим доступа: [http:// www.naufor.ru / download / pdf / factbook / ru / RFR2015 _ 1.pdf](http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015_1.pdf)
4. Фондовый рынок и частный инвестор в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.finam.ru / analysis / conf00001 / fondovyy - ryнок - i - chastnyiy - investor - razvitiye - infrastruktury - i - zakonodatelstva - v - 2015 - godu - 20151210 - 13000 /](http://www.finam.ru/analysis/conf00001/fondovyy-rynok-i-chastnyy-investor-razvitiya-infrastruktury-i-zakonodatelstva-v-2015-godu-20151210-13000/)
5. Официальный сайт Московской Биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// moex.com / s1481](http://moex.com/s1481)

© В.С. Постарниченко, 2017

УДК 338.242

Т.А. Пузыня, к.э.н., доцент

Великолукская государственная академия физической культуры и спорта
г. Великие Луки, Российская Федерация

SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ

Профессор К. Андриусом разработал SWOT - анализ в 1963 году в Гарварде, позже в 1982 году профессор Хайнц Вайхрих представил SWOT - анализ в виде матрицы, состоящей из сопоставления сильных сторон со слабыми и соотношением возможностей с угрозами. Данная модель SWOT - анализа и используется по сей день. Цель SWOT - анализа всегда конкретна, достижима, определена и позволяет сформировать стратегию развития организации как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу.

Областью применения SWOT - анализа будет являться: [1, С. 108]

- оценка и разработка информационной структуры, позволяющей систематизировать знания о конкурентах, найти конкурентные преимущества, пути снижения себестоимости продукции, работ, услуг;

- реализация на практике стратегии развития организации, определение ключевых факторов успеха организации и ответственных исполнителей проекта;

- получение сведений о дальнейшем развитии не только самой организации, но и отрасли её функционирования, данные точные и пригодные для дальнейшего формирования стратегии развития организации и отрасли.

В ходе SWOT - анализа важно соблюдение правил:

- особое внимание следует уделять частному SWOT - анализу, например, отдельному конкретному подразделению организации и / или отдельной группе продукции, работ или услуг;

- рассмотрение только тех слабых и сильных сторон организации, которые она непосредственно может контролировать;

- сильные и слабые стороны организации напрямую зависят от мнения не только самой организации, но и ее клиентов, которые выявляют возможности самой организации в отличие от ее непосредственных конкурентов;

- необходимо ранжирование слабых сторон с учетом степени важности для клиентов организации;

- качественный анализ может быть проведен только группой лиц в процессе дискуссии или других методов, например, мозгового штурма;

- все формулировки анализа должны быть четкими и определенными, ясно сформулированными и понятными для всех участников.

В целом, SWOT - анализ состоит из следующих этапов: [2, С. 9]

- подготовительный, включающий в себя выявление конкурентов, определение основных групп клиентов, выбор информационной базы для анализа;

- оценивающий, учитывающий всевозможные сильные и слабые стороны организации, выход на новые рынки, поиск новых клиентов, новых видов товаров, работ услуг;

- табличный, основан на составлении таблицы с четырьмя ячейками, в которых последовательно отражены сильные и слабые стороны организации, выявляются потенциальные возможности и угрозы;

- описательный, состоящий из возможных направлений развития организации с учетом действий конкурентов;

- завершающий, включающий в себя описание выводов и предложений по совершенствованию деятельности организации, разработке стратегии развития.

Все это позволяет выявить достоинства и недостатки SWOT - анализа. Среди достоинств можно отметить:

- прост в применении, в результате чего имеет широкий спектр для применения в различных областях деятельности;

- довольно дешевый способ получения информации;

- может объяснить причины успеха и / или поражения своей организации и конкурентов.

Вместе с тем SWOT - анализ имеет и недостатки: [3, С. 51]

- отсутствие временных рамок проведения анализа;

- неоднозначность полученных результатов;

- для полноты картины может потребоваться помощь экспертов.

Как видно, достоинств применения SWOT - анализа больше, чем его недостатков, что говорит об эффективности данного маркетингового инструмента. Устраняя недостатки SWOT - анализа, можно добиться совершенной модели по разработки стратегии развития организации.

Таким образом, SWOT - анализ представляет собой эффективный маркетинговый инструмент систематизации имеющейся информации для определения ключевых факторов успеха и разработки стратегии развития организации с определением угроз и возможностей роста эффективности экономической деятельности. SWOT - анализ применим как для отдельной организации, так и для конкретного ее подразделения, однако стоит не забывать о периодичности обновления информации, поскольку ситуация постоянно изменяется, появляются новые конкуренты на рынке, изменяются предпочтения и вкусы клиентов.

Поэтому с целью эффективности применения SWOT - анализ должен проводиться регулярно и являться информационным обеспечением для принятия управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Пузыня Т.А. Эффективность использования бренда компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 1 - 10. С. 108 - 110.
2. Puzynya T.A. Management problems of staff motivation // Russian Journal of Agricultural and Socio - Economic Sciences. 2015. Т. 45. № 9. С. 6 - 9.
3. Puzynya T.A. Problems of Organizing Services in Tourism // Russian Journal of Agricultural and Socio - Economic Sciences. 2015. Т. 43. № 7. С. 49 - 52.

© Т.А. Пузыня

УДК 336.7

С.А. Марьянова к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

Т.И. Репина, Н.В. Теске студент 3 курса факультета экономики,
сервиса и предпринимательства Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
Г. Шахты, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современном мире каждое государство нацелено на экономический рост, следствием которого выступает высокий уровень благосостояния населения. Повышение темпов экономического роста во многом определяется эффективностью работы банковской системы. Один из наиболее важных показателей развития банковской системы – это степень ее капитализации. Собственный капитал кредитной организации играет важную роль в обеспечении устойчивости и бесперебойности ее функционирования. На сегодняшний день отличительной чертой современной банковской системы России является высокая концентрация капитала в Центральном федеральном округе и недостаток его в регионах. [1, с. 5]

Все большую актуальность приобретает развитие механизмов частного инвестирования в образование, а также государственной поддержки частных инвестиций через посредство государственного кредитования и субсидирования. Однако проведенное исследование показало непопулярность данных программ среди опрошенных нами респондентов: лишь 2 % взяли бы кредит в банке. [2, с. 127]

Стабильность и эффективность банковского сектора – основное условие стабильного развития российской экономики. На современном этапе устойчивость банковской системы

определяется характеристиками устойчивости отдельных банков. Однако темпы роста российской экономики снижаются, положение домохозяйств ухудшается. В связи с этим корпоративные заемщики не берут новых кредитов, а доля просроченных розничных кредитов увеличивается.

На 1 января 2017 года в Российской Федерации функционирует 623 кредитных организаций, из которых 347 располагали уставным капиталом свыше 300 млн. руб.

В настоящее время контроль над функционированием банковской системы со стороны Центрального банка усилился. С января 2016 по январь 2017 году Банк России отозвал лицензии у 110 кредитных организаций. [3]

Своей политикой Центральный банк преследует цели, представленные на рис. 1:

Рисунок 1



** Рисунок 1 составлен автором статьи*

Таблица 1 Динамика функционирующих кредитных организаций по федеральным округам в 2013 - 2017 гг.

Федеральный округ	1.01.2013	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016	1.01.2017	1.02.2017
Центральный	564	547	490	434	358	357
Северо - западный	70	70	62	60	49	49
Южный	46	46	43	37	38	37
Северо - кавказский	50	43	26	22	17	17
Приволжский	106	102	91	85	77	77
Уральский	44	41	33	32	29	29
Сибирский	53	51	41	41	37	35
Дальневосточный	23	22	21	17	18	18
Крымский	-	-	3	5	-	-
Всего по РФ	956	923	834	733	623	619

** Таблица 1 составлена автором статьи*

За рассматриваемый период число кредитных организаций в Российской Федерации сократилось на 207, что в относительном выражении составило 36,7 % от общего их количества на 1 января 2013 года.

Довольно быстрыми темпами сокращается количество кредитных организаций по всем федеральным округам. Наиболее ощутимое воздействие отзыва лицензий было оказано на

Северо – Кавказский федеральный округ, где в течение 2014 года и начала 2017 года было ликвидировано 60,4 % кредитных организаций от общего их числа в данном регионе на начало 2014 года. В Уральском федеральном округе это значение достигло 29,2 % , а в Дальневосточном федеральном округе 18,2 % . В Центральном федеральном округе абсолютное значение ликвидированных кредитных организаций наибольшее, а их процентное соотношение составило 34,5 % .

В качестве основных причин отзыва лицензии называются такие, как невыполнение предписаний органов надзора, утрата собственных средств, проведение сомнительных операций, отсутствие необходимых резервов, фактическая остановка деятельности кредитной организации или выдача крупных сумм сомнительного характера.

Таблица 2 Список банков, лишенных лицензии в 2017 году

№	Название Банка	Дата отзыва	№ лицензии	Город
1	Булгар Банк	16.01.2017	1917	Ярославль
2	Тальменка - Банк	23.01.2017	826	Барнаул
3	Банк Сириус	23.01.2017	3506	Омск
4	Банк Новация	23.01.2017	840	Майкоп
5	Банк Енисей	09.02.2017	474	Красноярск
6	Северо - Западный 1 Альянс Банк	16.02.2017	766	Санкт - Петербург
7	Интехбанк	03.03.2017	2705	Казань
8	Анкор Банк	03.03.2017	889	Казань
9	Татфондбанк	03.03.2017	3058	Казань

Необходимо отметить, что закрытию подверглись преимущественно мелкие кредитные организации, которые до ликвидации занимали значимое место на региональном рынке финансовых услуг. После участившихся отзывов лицензий вкладчики стали забирать свои средства из мелких кредитных организаций и вкладывать их в более крупные. Так, основной приток вкладов пришелся на следующие банки: Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Альфа - Банк, Банк Москвы.

Итак, подводя итог выше изложенному, можно сделать вывод, что реформирование банковской системы России назревало давно. Поэтому главной целью Банка России при осуществлении проверок является не само сокращение числа банков и небанковских кредитных организаций, а улучшение финансовой устойчивости банковской системы в целом и соблюдение ею законодательства.

Список используемой литературы:

1.Тосунян Г.А. О перспективах банковской системы России: взгляд банковского сообщества // Деньги и Кредит. – 2014. - №5. – С.5 - 7.1.

2. Черкесова Э.Ю. Человеческий фактор в экономике знаний (статья) // Вестник Южно - Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально - экономические науки. 2012. № 4. С. 124 - 128

3.Официальный сайт Банка России - <http://www.cbr.ru>

© С.А.Марьянова,Т.И.Репина,Н.В.Теске, 2017

УДК 336.67

Н.А. Ризванов

Студент 4 курса,

Финансовый Университет при

Правительстве Российской Федерации, Москва

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКОЙ СИСТЕМОЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ПАО «АНК БАШНЕФТЬ»

Компания ПАО «АНК Башнефть» добывает и перерабатывает нефть на территории России, реализует нефть и продукты нефтепереработки не только на внутреннем, но и зарубежном рынках и является одной из наиболее динамично развивающихся российских ВИНК.

Основными конкурентоспособными преимуществами на рынке нефтепродуктов ПАО АНК «Башнефть» являются: наличие собственной сырьевой базы; использование в нефтепереработке разных сортов нефти для оптимизации ассортимента вырабатываемой продукции (Западно - Сибирская, Арланская, Туймазинская, нефти Шкаповского, Дачно - Репинского месторождений); низкие транспортные издержки, так как нефтеперерабатывающие комплексы находятся близко; компания с внушительным опытом и хорошей репутацией давно работает на нефтяном рынке, это позволяет ей поддерживать сложившиеся партнерские отношения и создавать новые; предоставление широкого ассортимента нефтепродуктов и продуктов нефтехимии; вертикальная интеграция позволила оптимизировать производственные процессы с целью получения дополнительной прибыли.

Сегодня компания занимает шестое место по объемам добычи нефти среди российских компаний с показателем 19,9 млн. тонн по итогам 2015 года и четвертое место по объемам переработки сырой нефти, обеспечивая около 12 % российского рынка автомобильных бензинов и около 6 % российского рынка дизельного топлива.

Согласно отчетности РСБУ активы ПАО «АНК Башнефть» за 2015 год по сравнению с 2014 годом уменьшились на 19,5 млрд рублей (на 4,6 %) и составили 402,5 млрд рублей.

Рост внеоборотных активов на 12,7 % произошел в основном за счет введения в эксплуатацию дополнительных основных средств, вложений в строительство, финансовых вложений в виде займов и увеличения прочих внеоборотных активов.

Оборотные активы за этот же период уменьшились на 52 млрд рублей (или на 31,99 %) и составили 111,534286 млрд рублей. Это произошло за счет уменьшения запасов на 22,7 %, краткосрочной дебиторской задолженности на 40,3 %, уменьшения денежных средств на 50,5 % и обесценения денежных эквивалентов.

Анализируя пассивную часть можно заметить, что заемный капитал на 45 % больше собственного. Это связано с тем, что компания сравнительно недавно начала расширять свои месторождения, много тратит на ребрендинг и расширение количества АЗС. Поэтому у компании много кредитов. К тому же они дешевле, поскольку в 2015 году контрольный пакет акций принадлежал Росимуществу. Капитал и резервы покрывают лишь 41 % активов.

Третий раздел баланса увеличился на 29,7 % (на 37,6 млрд руб.) за счет увеличения нераспределенной прибыли на 25,4 %. Это связано, в основном, с выкупом собственных акций в 2014 году на сумму 5402035 тысяч рублей. Обязательства как долгосрочные, так и краткосрочные уменьшились на 20,7 % (на 34,8 млрд руб.) и на 17,5 % (на 22,3 млрд руб.) соответственно. Снижение произошло за счет уменьшения заемных средств (долгосрочных на 22,4 % и краткосрочных на 17,9 %), а также уменьшения кредиторской задолженности на 20,7 %.

Сооружения, машины и оборудование составляют 91,5 % основных средств на конец 2015 года. В течение этого периода основных средств поступило больше, чем вышло. Увеличение составило 21,22 млн рублей.

Если на начало года остаточная стоимость основных средств составляла 49,365 % первоначальной стоимости, то к концу – 46,419 %. То есть, изношенность основных средств за период увеличилась на 3,216 %.

Эффективность использования основных фондов сократилась на 20 % из - за недополученной выручки. Стоимость основных фондов производства в перерасчете на каждый рубль произведенной товарной продукции увеличился на 25,1 %.

Показатель	На начало года	На конец года	Изменение	
			Абсолютное	%
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	177218636	198439223	21220587	11,97424124
Выручка, тыс. руб.	582128345	521038798	- 61089547	- 10,49417152
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	82983190	66565074	- 16418116	- 19,78486968
Среднесписочная численность работников, чел.	33320	36000	2680	8,043217287
Фондоотдача, коп.	3,284803213	2,62568453	- 0,659118683	- 20,06569771
Фондоёмкость, коп.	0,30443224	0,380853065	0,076420825	25,10273705
Фондорентабельность, %	0,351012735	0,24251496	- 0,108497774	- 30,9099254
Фондовооруженность, руб.	5318,686555	5512,200639	193,5140843	3,63838106

Фондорентабельность уменьшилась в 0,691 раз или размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов снизился на 10,8 % . Отметим незначительное увеличение фондовооруженности на 3,64 % , связанное с увеличением среднесписочной численности работников на 27.

На момент составления баланса у организации недостаточно ресурсов для покрытия наиболее срочных обязательств, поскольку $A1 < П1$. Условие ликвидности выполняется только для $A2 > П2$, то есть, организация может быть платежеспособной в недалеком будущем.

Текущая ликвидность, рассчитываемая как $A1+A2 - (П1+П2)$ показывает, что в 2013 году организация была платежеспособной, но в последующие годы она оказалась неплатежеспособной, причем средств на погашение обязательств становилось меньше.

Скорее всего, такое положение оказалось вследствие того, что компания после того, как стала государственной активно пользовалась дешевыми кредитами. Такое состояние характерно для многих компаний отрасли. В приведенной таблице можно видеть результаты коэффициентного анализа ликвидности. В соответствии с нормативными показателями находятся только коэффициент абсолютной ликвидности, критической оценки и текущей ликвидности. Но это не говорит о положительном или отрицательном состоянии, поскольку данные показатели необходимо сравнивать со среднеотраслевыми показателями.

Проведем анализ ликвидности на основе матрицы фондирования

		П1	П2	П3	П4
		76 538 150,00	23 443 314,00	138 214 475,00	164 276 664,00
A1	23 212 167,00	23 212 167,00			
A2	44 596 930,00	44 596 930,00			
A3	43 725 189,00	8 729 053,00	23 443 314,00	11 552 822,00	
A4	290 938 317,00			126 661 653,00	164 276 664,00

Если суммы расположены на главной диагонали, то риск несбалансированной ликвидности отсутствует. В данном случае разрывы свидетельствуют о риске несбалансированной ликвидности: короткие пассивы погашаются менее ликвидными активами. Из матрицы фондирования видно, что свои наиболее срочные обязательства компания может оплатить только реализовав часть медленно реализуемых активов.

Стоит заметить, что коэффициент финансового рычага уменьшился на конец 2015 - го года на 0,882 пункта и стал 1,450. Это означает, что заемные средства превышают собственные на 45 % , а не на 133,2 % как в 2014 году. Коэффициент финансовой независимости также имеет положительную динамику. Данный показатель показывает, что в 2015 году совокупные активы компании сформированы на 40,8 % за счет собственного капитала, а 2014 - ом – только на 30 % . Коэффициент финансовой устойчивости

показывает, что на 66,9 % активы компании сформированы за счет наиболее устойчивых пассивов (собственного капитала и долгосрочных обязательств).

Оценка вероятности несостоятельности (банкротства) организации

1. Система показателей Бивера, применительно к российской отчетности.

Показатель	Расчет	Значение показателя	Группа
Коэффициент Бивера	$\frac{ЧП + \text{Амортизация}}{ЗК}$	0,29	2
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	$\frac{ОА}{ТО}$	1,06	3
Экономическая рентабельность, % (R4)	$\frac{ЧП}{\text{Баланс}}$	12,996	1
Финансовый леверидж, %	$\frac{ЗК}{\text{Баланс}}$	59,18	2
Коэффициент покрытия ОА собственными ОбС	$\frac{СК - \text{ВнА}}{ОА}$	- 0,31	3

К первой группе с нормальным финансовым положением компания относится только по показателю экономической эффективности. Коэффициент Бивера и финансовый леверидж относятся ко второй группе. К данной группе относятся показатели, которые показывают среднее или неустойчивой финансовое положение. Отрицательный коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами и Коэффициент текущей ликвидности менее 1,2 означают, что по данным показателям у компании кризисное финансовое положение. В целом, согласно данным показателям у компании среднее финансовое положение.

2. Двухфакторная модель Альтмана.

$Z_2 = - 0,3877 - 1,0736 * x_1 + 0,0579 * x_2$, где

x_1 – коэф. тек. ликвидности, x_2 – удельный вес заемных средств в активах.

Для Башнефти показатель $Z_2 = - 0,3877 - 1,0736 * 1,06 + 0,0579 * 0,59 = - 1,49$.

$Z_2 < 0$, это означает, что вероятность банкротства невелика.

3. Пятифакторная модель Альтмана для публичных компаний.

$Z_5 = 0,012 * a_1 + 0,014 * a_2 + 0,033 * a_3 + 0,006 * a_4 + 0,999 * a_5$, где

Показатель	Расчет	Значение показателя
a_1	$\frac{ОА - ТО}{\text{Активы}}$	0,016388783
a_2	$\frac{НП(НУ)}{\text{Активы}}$	0,395505594
a_3	$\frac{ЕВИТ}{\text{Активы}}$	0,204627901

a ₄	$\frac{\text{Рыночная Стоимость Акций}}{\text{Обязательства}}$	1 350
a ₅	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$	1,29459445
Z ₅	см. формулу выше	9,40

Высокое значение Z₅ говорит о низкой вероятности банкротства.

Чистая прибыль в 2015 - ом году по сравнению с 2014 - ым снизилась на 20 % . Факторы, которые повлияли на снижение данного показателя: уменьшение выручки на 10 % , прочих доходов на 68 % ; увеличение себестоимости на 5 % , управленческих расходов на 27 % , процентов к уплате на 37 % . Рассчитаем остальные показатели.

Показатель, %	2014	2015	Изменение
Рентабельность продаж	14,57	14,62	0,05
Бухгалтерская рентабельность	14,26	12,78	- 1,48
ROS по ЧП	11,21	10,04	- 1,17
ROA по ЧП	15,47	13,00	- 2,47
ROA по EBIT	22,83	21,79	- 1,04
ROE	51,54	31,84	- 19,70
Коэффициент валовой прибыли	48,04	39,14	- 8,90
Затраты на рубль продаж	51,96	60,86	8,90
Коэффициент покрытия процентов	833,79	582,30	- 251,49

Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась незначительно – на 1,17 % . Коэффициент валовой прибыли в 2015 уменьшился на 8,9 % . Это говорит об увеличении доли себестоимости в выручке. Рентабельность собственного капитала снизилась на 19,7 %

Список использованной литературы:

1. Финансовый менеджмент: учебник / Лукасевич И.Я. – 3 - е изд., испр. – М.: «Национальное образование», 2013. – 768 с.
2. Годовые отчеты, общая информация о деятельности – bashneft.ru

© Н.А. Ризванов

УДК 338

Е.П. Трошина

к.э.н., доцент кафедры прикладного менеджмента
Самарский государственный экономический университет
г.. Самара, Российская Федерация

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Вопрос устойчивого организационного развития в модернизирующейся экономической системе является сейчас одним из актуальных вопросов, как экономики предприятия, так и экономической науки в целом. Это обусловлено тем, что внешняя среда современных

предприятий крайне неустойчива и динамична. Поскольку в условиях флуктуаций внешней среды управление предприятием существенно усложняется, то и принятие качественных решений становится проблематичным. Поэтому экономисты все чаще ориентируются на новые возможности понимания процессов развития предприятия как экономической системы, опираясь, наряду с традиционными методами, на синергетические и эволюционные концепции работы [2, с. 30]. Если опираться на классическую теорию устойчивого экономического развития, то она подразумевает совокупность трех аспектов: экономического, социального и экологического. Главными условиями для реализации концепции являются справедливость в осуществлении права людей на экологическую безопасность и благоприятную среду обитания; приостановка необратимого расходования незаменимых природных ресурсов; сохранение необходимого качества окружающей среды и возможность экологической регенерации; прекращение и преодоление утрат генофонда человечества и окружающей природы.

Согласование всех аспектов в рамках классической модели устойчивого развития – задача огромной сложности, поскольку все три элемента должны рассматриваться сбалансированно. Органичное сочетание всех трех измерений приведет к устойчивому развитию не только национальной экономики, но и мирового сообщества. Так, сочетание экологического измерения с экономическим или социальным ведет к приемлемому или допустимому состоянию экономической системы. Устойчивое развитие представляет собой не неизменное состояние гармонии, а процесс изменений, в которые масштабы эксплуатации ресурсов и изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями.

Другие ученые более широко подходят к определению устойчивого развития, включая в него такие элементы, как суверенитет, окружающая среда, институты, технологии и общество, экономика, культура.

По мнению Леоновой Т.Н., научное и техническое развитие является одним из главных аспектов устойчивого социально - экономического развития. Это обусловлено тем, что развитие науки и техники способствует реализации и достижению других приоритетов. Четыре измерения модели устойчивого развития представляются в виде перекрещивающихся окружностей (1 - общество, 2 - экология, 3 - экономика, 4 - наука и техника). Страны, имеющие тенденцию располагаться в центре фигуры, где наблюдается совпадение всех четырех измерений, достигают устойчивого социального развития. Однако существует вероятность достижения устойчивости за счет сочетания только любых трех аспектов. Так, если устойчивость не будет достигаться, то расположение государств будет отдалено от центра.

Если абстрактно представим, что круги модели превратятся в эллипсы, то можно ожидать, что их встреча произойдет на другом конце шарообразной поверхности. При таком развитии событий сформируются два полюса: на одном будет наблюдаться устойчивость, а на другом – сочетание факторов, которое говорит о неустойчивости работы [1, с. 5].

Характеристики неустойчивости развития по четырем измерениям:

- Общество: наблюдается быстрый и естественный рост населения, низкий уровень образования и квалификации кадров, низкий уровень здоровья населения.

- Экология: наличие незначительных сельскохозяйственных ресурсов, более эффективное использование ресурсов сдерживается (многоукладность), эксплуатации ресурсов препятствуют политические мотивы.
- Экономика: бедность населения и низкий уровень сбережений, сбережения используются не эффективно или наблюдается вывоз капитала за границу, националистические тенденции препятствуют проникновению иностранного капитала.
- Наука и техника: традиционализм сдерживает развитие науки и техники, низкий уровень внешних займов, незначительность собственных изобретений и инновационных разработок.

Представленная абстрактная модель устойчивого развития экономики, в отличие от классического понимания, позволяет характеризовать не только понятие устойчивости, но и моделировать процессы неустойчивости.

Осуществляя становление парадигмы устойчивого развития, стоит помнить о том, что система измерений, как и каждое измерение в отдельности, является достаточно динамичной системой. Развиваясь стихийным образом, четырехфакторная модель никогда не сможет достигнуть равновесного положения. В связи с этим возникает необходимость регулирования и балансирования процессов. Так, следует внести в четырехфакторную концепцию социально - экономического развития пятое измерение – институциональное (рисунок.1).



Рис. 1. Модель устойчивого экономического развития

Институциональные структуры являются обеспечивающим и связующим элементом всей совокупности измерений [1, с. 9]. Так, институты определяют задачи и формируют стратегию развития, реализация которой приведет к устойчивости развития социально - экономической системы. Представленная на рисунке модель устойчивого социально - экономического развития позволяет характеризовать не только состояние устойчивости, но и неустойчивости. Такой методологический подход является сочетанием разнообразных изменений, в которых экономический рост, ориентация научно - технического развития, развитие общества и институциональные изменения.

Список использованной литературы:

1. Васильева А.С. Пятифакторная модель устойчивого социально - экономического развития // Креативная экономика. – 2012. – № 4 (64). – С. 3 - 9.

УДК 330.1

Л. В. Саргина

к. э. н., доцент

кафедры политической экономии и истории экономической науки

А. Е. Васильченко

студентка 1 курса ФЭП

РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИТ - ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире одним из решающих факторов социального и экономического развития выступают информационные технологии, которые являются основным источником инноваций. Активное и масштабное внедрение ИТ обуславливает возникновение качественно новых сторон функционирования экономики: возрастает роль науки как важнейшей производительной силы общества, происходит автоматизация рабочих процессов, увеличиваются приток инвестиций и объемы производства информационной продукции, Интернет становится основой проведения финансовых операций и решения важных задач предприятий. Указанные процессы способствуют социально - экономическому развитию экономики и повышению конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках [1, с. 195].

Масштабное внедрение ИТ и дальнейшее их положительное влияние на развитие экономики обусловлены реализацией инновационной политики таких государств как Сингапур, Израиль, Япония, США, Австралия, Германия. Именно их своевременное переориентирование усилий на активное содействие ИТ - индустрии привело к тому, что сегодня они входят в рейтинг одних из самых успешных стран мира в области развития рынка информационных технологий.

Сегодня Сингапур — один из центров технологических и ИТ - инноваций, занимает восьмую строку в глобальном рейтинге индекса инноваций Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO) и пятое место в мировом рейтинге конкурентоспособности. Сделав ставку в национальной экономике на развитие ИТ - индустрии и вложив 7,2 млрд долл. в данный сегмент рынка, страна по оценкам Всемирного экономического форума поднялась на второе место в мире по индексу сетевой готовности. Такому прорыву, конечно, содействовала деятельность Правительства страны путем успешного создания современной информационной инфраструктуры. Следует отметить, что после приобретения независимости, экономика Сингапура имела индустриальную направленность, основанную на стимулировании промышленных

объемов производства. Наряду с этим, правительство пыталось решить проблему высокого уровня безработицы и задачу обеспечения экономической независимости страны за счет стабильного роста экспорта. Результатом понимания роли информационных технологий в повышении социально - экономического развития страны и качества жизни населения, стала активная поддержка государства развития ИТ - отрасли: подготовка научных кадров, предоставление грантов и налоговых льгот для стимулирования развития НИОКР, строительство технопарков, развитие венчурного капитала, разработка инновационных проектов, а также программ по распространению ИТ [2, с. 69]. Например, программа “ИТ 2000” была направлена на то, чтобы превратить Сингапур в течение 10–15 лет в единое информационное пространство и создать глобальный центр, поставляющий информационные услуги по всему миру [9]. Таким образом, в результате проведения многолетней, кропотливой, но успешной инновационной политики, экономика Сингапура характеризуется большим скоплением инвесторов, эффективным функционированием фирм, работающих в сфере высоких технологий, значительным повышением уровня развития образования и науки, возникновением новых ИТ - рынков с низким порогом входа в него, появлением рабочей силы, специализирующейся в области ИТ и возникновением инновационных предприятий. Более того, экономика стала ориентироваться на экспорт ИТ - продукции. Итогом стимулирования развития сферы информационных технологий в стране стал показатель ВВП, который увеличился с 50 до 293 млрд долл. США за период с 1990 по 2015 годы. Вместе с тем, количество специалистов, занятых в разработке и создании новых знаний, продуктов, процессов, методов или систем в сфере ИТ - рынка в 1996 г. составляло, примерно, 2 551 на млн. чел., а в 2014 г. уже – 6 658 на млн. чел.

Если мы посмотрим на этапы становления инновационной экономики Израиля, то увидим ту же картину. Израильская модель развития многопрофильной индустрии высоких технологий является одной из наиболее успешных в мире. Так, объем израильского ИТ - рынка в 2013 г. составил 22,6 млрд долл., а по количеству ИТ - стартапов на душу населения Израиль занимает первые места в мире. Также следует отметить, что в 2014 г. в этой стране затраты на высокие технологии составляли 11 % от ВВП и более 50 % от общего объема экспорта. При этом на ИТ - индустрию приходилось около 2,4 % от ВВП [9].

Становление такого крупного инновационного центра как Израиль также не обошлось без активных государственных действий. После объявления эмбарго на поставку вооружения из Франции в 1970 - х годах, правительство начало инвестировать значительные суммы в научно - технические разработки. Позже было принято решение о конверсии сферы НИОКР и переориентировании её на повышение показателей экономики и создание условий для привлечения иностранного капитала. Это обусловило введение законов о стимулировании капиталовложений, предоставляющих инвесторам налоговые льготы, сроком на 10 лет, и снижение инвестиционного риска. Так, объем венчурных инвестиций в 2013 г. составил 1,7 млрд долларов США, что на 55 % больше показателя 2012 г. При этом значительная часть венчурных сделок пришлось на сектор ИТ (около 34 %) [9]. В 2014 г. капиталовложения в НИОКР составил около 5 % от ВВП. Наряду с этим, эффективные реформы в области образования и науки обеспечили высокий уровень образовательной системы в Израиле и содействовали становлению страны как одной из немногих, имеющих квалифицированные кадры и высокий потенциал для развития

инновационной деятельности. В итоге, модель израильской ИТ - индустрии стала одной из ключевых в развитии экономики страны [6]. В настоящее время страна является экспортером ИТ разработок и ее продукции, а также специалистов в Европу и США.

Стоит также уделить особое внимание ещё одному инновационному центру, уникальная особенность которого заключается в сочетании черт традиционного и технологического общества – Индии. Успех этой страны на мировом рынке информационных технологий часто рассматривают как ответ индийской цивилизации на вызов Запада, который во многом обусловлен высокой степенью интереса к созданию новейших технологий и талантом населения эффективно их использовать, поэтому её стали называть новым «индийским чудом».

С начала 2000 - ых годов Индия является мировым лидером по объему экспорта продукции ИТ - отрасли и занимает доминирующее положение на глобальном рынке ИТ - аутсорсинга. А в последние 10 лет Индия относится к числу самых быстрорастущих экономических стран мира и занимает 8 место по объемам инвестиций в инновационный сектор. Начиная с 1970 года, в стране идет активный процесс развития информационного общества. Именно с этого года Индия вступила в эпоху реформ и либерализации экономики, осваивая новые горизонты, но не забывая о прошлом наследии. Политика предоставления субсидий для ИТ - компаний, льготного кредитования, снижения таможенных ставок на ввоз зарубежного оборудования, формирования сети технопарков («Технопарки по производству программного обеспечения Индии» (The Software Technology Parks of India, STPI)) и создания известного аналога Силиконовой долины в городе Бангалор в скором времени переросла в политику расширения экспорта ИТ - продукции и запуска национальных инновационных порталов, которые должны послужить платформой обмена опытом и информацией в области инноваций, а также установлению сотрудничества, что очень выгодно для национальной экономики Индии, поскольку этот внешний фактор позволяет ей интегрироваться в глобальную инновационную систему.

В итоге результат оправдал ожидания. В 2014 году Индия впервые за много лет отобрала у Китая звание лидера по темпу роста ВВП. В следующем году Индия заняла третье место в мире по объему ВВП – 7 млрд долл., уступив только Китаю (17,1 млрд долл.) и США (16,6 млрд долл.). В 2015 - 2016 гг. экспорт ИТ услуг Индии превысил 100 млрд долл. США, а совокупный доход данной индустрии составит 143 млрд. долл. США, по сравнению с предыдущим годом, 132 млрд. долл. США. Также Индийская ИТ - индустрия, являясь самым крупным работодателем в частном секторе, предоставила 200 тысяч рабочих мест. Таким образом, количество работников этой сферы достигло 3,7 миллиона. Сегодня ИТ сектор обладает немалой долей в экономике Индии, которая составляет 9,3 % от ВВП.

Таким образом, мы увидели, как в течение нескольких десятилетий экономика так сказать, «работала» на ИТ - технологии: стимулировала их финансирование, внедрение и дальнейшее развитие, а потом спустя время, технологии сами стали «работать» на экономику.

На фоне вышеизложенного развитие ИТ - технологий в России выглядит не так уж радужно. Об этом свидетельствуют показатели индексов в рейтингах индекса глобальной конкуренции, индекса ИКТ и индекса сетевой готовности, где Россия заняла 53 - е, 40 - е и 50 - е места соответственно [8]. Данная тенденция на наш взгляд, связана прежде всего с недостаточным финансированием НИОКР. Принципиальное значение для создания

условий роста производительности труда имеет развитие фундаментальных и прикладных научных исследований. [4, с. 109]. Так, в 2014 г. общий объем затрат на НИОКР в России составил 1,187 % от ВВП. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в России составляет всего 0,8 % , в то время как в Германии – 3,3 % , а в Финляндии – 6,3 % . Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе промышленных предприятий, составляет 9,3 % (к сведению, в Польше - 22 % , Чехии – 42 % , а в Германии – 72 %). Также следует отметить крайне скудное участие системы образования в российских инновационных процессах, что порождает нехватку квалифицированных специалистов в этой области [5, с. 74].

К сожалению, и в настоящее время очень низкий уровень финансирования, создания новых товаров и услуг, разработок и внедрения новой техники и технологий способствуют низкой конкурентоспособности отечественного производства [10, с. 109]. По оценкам специалистов, доля внутренних затрат на исследования и разработки за период с 2000 по 2014 годы не претерпела существенных изменений, тогда как в Китае доля научного финансирования за аналогичный период была увеличена более чем в 2 раза.

В свою очередь, иностранный капитал не очень стремится осваивать российский рынок, санкции и изоляция отечественной экономики закрывают зарубежные рынки для российских компаний [11, с. 165]. Естественно, такие «высокие барьеры» превратили информационные рынки в одну большую стагнацию. Однако, в последнее время Россия всё больше проявляет инициативу по оказанию поддержки направлений развития инновационных процессов в экономике, осознавая важность и необходимость последних. Так, еще в 2013 г. объем российского ИТ - рынка оценивался в размере 762,3 млрд руб. (прирост составил 6,9 % в сопоставимых ценах к 2012 г.), а модернизация ИТ - инфраструктуры компаний и организаций стала возможной в результате автоматизации бизнес - процессов. Также развитие ИТ - технологий в 2014 г. привело в движение процессы разработки и внедрения импортозамещающих технологий. Более того, согласно данным утвержденной «Стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014 - 2020 год и на перспективу до 2025 года» количество высокотехнологичных рабочих мест в российской отрасли информационных технологий должно увеличиться с 300 тыс. мест в 2012 г. до 700 тыс. мест к 2020 г., а затраты на исследования и разработки вырастут до 2,5 - 3 % ВВП [7, с. 24]. При этом, рост объема производства отечественной продукции и услуг в сфере информационных технологий должно повыситься с 270 до 620 млрд. руб. [9].

Резюмируя вышеизложенное, необходимо сказать, что успешную реализацию активной инновационной политики России, целью которой являются создание инновационных потоков, постоянное технологическое совершенствование, производство и экспорт высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью, необходимо рассматривать как важный исторический процесс. Следуя намеченным направлениям в области развития инноваций, мы уверены, что в скором времени некогда отстающая великая держава войдет в топ самых развитых и технологически оснащенных экономик мирового хозяйства.

Конечно, предложенная тема является достаточно емкой и не может быть раскрыта в рамках отдельной статьи. Бурное развитие ИТ - технологий с каждым годом все ощутимее будет влиять на появляющиеся новшества как в социальном, так и в экономическом

развитии. В связи с чем дальнейший анализ предложенной темы, на наш взгляд, является вполне востребованным и актуальным в современных условиях. [3, с. 16].

Список использованной литературы:

1. Амирова Н.Р. Экологические аспекты инновационной модели в зерновом хозяйстве // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2011. № 1 (01). С. 192 - 196.
2. Доценко Е.Ю., Жиронкина О.В., Агафонов Ф.В., Генин А.Е. Роль конвергентных технологий в становлении непрерывного благополучия в неоиндустриальной экономике // Путеводитель предпринимателя. 2016. № 32. С.65 - 79.
3. Саргина Л.В. Особенности функционирования виртуально - финансового капитала и его влияние на развитие мирового хозяйства // ЦИТИСЭ. - 2016. - № 5 (9). - С. 8.
4. Саргина Л. В. Актуализация экономических воззрений И. Т. Посошкова в современных условиях // Международная торговля и торговая политика. – 2014. - № 6(86). – с. 107 – 115.
5. Соколова А.А. Анализ научно - исследовательской деятельности в России: проблемы и перспективы // Интернет - журнал Науковедение. – 2016. – Том 8. - №2. – с. 72.
6. Фиговский О.Л. Инновационная система Израиля: уроки для России. URL: http://figovsky.com/files/1_Figovsky.pdf
7. Филиппов В.С., Ващекина И.В., Комарова И.П., Сигарев А.В., Пшеницына Е.И., Новикова Е.С., Ермолаев С.А., Скорик М.А., Карманов М. В., Тихомиров Д.А., Гагиев Н.Н., Безруков А.В., Горелова Т.П., Воронкова Е.К., Букина Е.П., Иволгина Н.В. Седова Н.В., Амирова Н.Р., Саргина Л.В., Парамонова Т.Н. и др. Результаты оперативного мониторинга социально - экономического развития России и субъектов РФ // Ситуационный центр социально - экономического развития регионов. Москва – 2016. Сер. Аналитические записки Том 8. IV квартал 2015
8. Хадуллина Г.Н., Шевко Н.Р. Особенности развития рынка информационных технологий в современной российской экономике Социально - экономические явления и процессы. – 2014. - № 2 - С.143 - 146.
9. Официальный сайт Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года. URL: <http://minsvyaz.ru/ru/documents/408>
10. Макроэкономика / Учебник для бакалавров / Журавлева Г.П., Дзарасов Р.С., Амирова Н.Р., Батудаева Л.И., Доценко Е.Ю., Иохин В.Я., Краснов В.Е., Мудрова С.В., Мясников А.А., Невская Н.А., Осипов В.С., Рябова Г.В., Саргина Л.В., Скрыль Т.В., Суркова Н.П., Шавина Е.В. - М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. 2016. 364 с.
11. Лосева Н.П. Современные особенности и тенденции участия стран с формирующимся рынком на мировом рынке капитала. Путеводитель предпринимателя. - 2011. - №12. - С. 162 - 168.

© Саргина Л. В., Васильченко А. Е., 2017

ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Как показывает современная экономическая ситуация, перед международной торговлей стоит задача инновационного пути развития. В последнее время среди исследователей маркетинга обострился интерес к международному маркетингу услуг. Этот интерес обусловлен стремительным развитием таких отраслей услуг, как страхование, консалтинг, лизинг, туризм, банковское дело и др. Наибольший интерес вызывают логистические услуги, к которым прибегают производители своей продукции, стремящиеся удовлетворять индивидуальные запросы клиентов в условиях жесткой конкуренции и дифференцированного спроса [1, с. 47]. Поэтому цель данной статьи рассмотреть логистические услуги на международном рынке, выявить проблемы, тенденции и перспективы их развития.

Логистические услуги являются довольно специфическим товаром, которые продаются и покупаются на международных рынках. Конец 2016 года начало 2017 характеризуется существенным увеличением рынка логистики для электронной торговли услугами по сравнению с прошлыми годами. Объем заказов через интернет набирает ускоренный темп, что позволяет логистическим компаниям развивать инфраструктуру и улучшать данный сервис. Одной из основных тенденций развития современной экономики является постоянный рост доли сферы услуг. Для большинства стран на сегодняшний день характерны тенденции повышения объемов производства услуг, увеличения доходов от сервисной деятельности, увеличения экспорта и импорта услуг [3, с. 52].

Ключевой проблемой, по словам специалистов, является дороговизна российской логистики. Транспортные компании эту проблему решают следующим образом: оптимизируют транспортные схемы, осуществляют поиск партнеров, новых точек роста и развития, создают различные программные обеспечения и т.д. Кроме того, существуют ряд факторов, которые не зависят от логистов транспортных компаний, к примеру, масштаб страны России огромен и доставлять дешево и быстро просто нереально.

Еще одной проблемой является нехватка аналитики. Ведь чтобы уследить за уровнем сервиса и соблюдением сроков, онлайн - ритейлеры должны работать с данными. Сейчас предприятиям не хватает аналитики, чтобы отследить работу курьеров, не важно, свои это сотрудники или аутсорс. Потребители начинают жаловаться раньше, чем компания узнает о таких проблемах.

В настоящее время международный рынок услуг характеризуется возрастающей степенью мобильности как производителей, так и потребителей услуг. Все это происходит за счет сокращения транспортных издержек, за счет увеличения доли услуг, которые

оказывают дистанционным способом, то есть без непосредственного личного контакта, за счет возможностей использованием и применением новейших форм и средств спутниковой связи. Также за последнее время увеличился спрос на услуги, которые раньше имели товарную форму, например, финансовые услуги, услуги страховых фирм и банков [2, с. 26].

Международная транспортная система была основана и сформирована в 20 веке, однако, и после этого она так и находится на стадии постоянного развития. В этой системе большую роль и значение играют инновационные и информационные технологии, телекоммуникационные системы, которые способствуют данному развитию. Можно выделить основные направления развития – улучшение качества сервиса, обучение персонала, создание и внедрение новых видов транспорта, вследствие чего увеличится пропускная способность транспортных путей, а также возможно увеличится скорость передвижения.

Современные тенденции развития рынка логистических услуг, преимущества аутсорсинга логистических видов деятельности при решении задач оптимизации затрат в цепях поставок и других параметров обслуживания, сложная конкурентная ситуация на рынке логистики как в России, так и за рубежом, обуславливают необходимость решения проблемы стратегического развития российских и зарубежных логистических операторов с целью обеспечения конкурентоспособности [5, с. 2].

За последнее время наблюдается рост интереса к доставке крупногабаритных заказов, так как спрос на доставку возрастает, а предложений на рынке мало. Отсюда и стоимость доставки очень высокая. Большинство игроков на данном рынке фактически доставляют негабаритные товары, тогда как остальные предлагают услуги этих компаний своим клиентам – интернет - магазинам. Можно сделать вывод, что на рынке продаются и перепродаются услуги нескольких компаний.

К примеру, большинство логистических операторов до 2016 года не работало с крупногабаритном, потому что это нерентабельно при маленьком объеме заказов. Однако рынок в настоящее время требует найти решения по обслуживанию крупногабаритных заказов. Конечно же лидерами в этой области сейчас выступают транспортные компании. И в скором времени ожидается возрастание предложений на рынке и улучшение качества доставок негабаритных товаров [4, с. 269].

Таким образом, можно сказать, что развитие мирового рынка логистических услуг в первую очередь зависит от динамики мировой экономики и международной торговли. Для предприятий производителей важно следить за новыми разработками - инновациями, которые улучшают существующие процессы и делают их гораздо рентабельнее. В 2017 году предприятия должны сконцентрироваться на собственных сервисах и предоставить рынку удобные и технологические услуги.

Список использованной литературы:

1. Карицкая И.М., Быкова К.В. Международная торговля – что ждет впереди? // Наука и современность. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. С. 46 - 50.
2. Карицкая И.М., Ситникова Я.В., Маркасова О.А. Торговые отношения России и Китая – ключевые стратегические инициативы // Международный научно - исследовательский журнал. 2017. № 2 - 3 (56). С. 24 - 28.

3. Карицкая И.М., Шадрина Л.Ю. Клиентоориентрованность организаций сферы услуг: проблемы и способы решения // Инновационное развитие. 2017. № 1 (6). С. 52 - 54.
4. Титова Н.А. Рыночная адаптация как необходимое условие устойчивого развития предприятия / ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, НАУКА: сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 268 - 271
5. Старкова Н.О., Саввиди С.М., Сафонова М.В. Тенденции развития логистических услуг на современном мировом рынке // Научный журнал КубГАУ. 2013. №85 (01). С. 1 - 11

© А.П. Свирская, 2017

УДК 338

В.Р. Седых
студент, ЮЗГУ
г. Курск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В наши дни в состав Евразийского экономического союза входят: Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Таджикистан, Республика Армения, Кыргызская Республика. Прогнозировать какие - либо дальнейшие перспективы вхождения других стран в состав ЕАЭС довольно сложно. В первую очередь развитие ЕАЭС может осуществляться за счет вступления новых государств. Это дальнейшее расширение вначале будет возможно на постсоветском пространстве благодаря вступлению в этот союз новых членов из числа бывших советских социалистических республик [4].

Одним из таких кандидатов при вступлении в ЕАЭС является Узбекистан. Согласно некоторому опросу ЕАЭС около 68 % населения Узбекистана поддерживают вступление республики в этот союз. Несомненно, стоит отметить, что вхождение страны в ЕАЭС существенно расширили бы внутрисоюзный рынок за счет прибавления приблизительно 29 миллионов узбекских граждан. Но с учетом того, что Узбекистан имеет ВВП лишь в 5600 долларов на душу населения, то в общесоюзном ВВП его доля составила бы всего лишь 2,7 % .

Еще одной возможной страной для входа в ЕАЭС является Молдавия. Но ее вхождение в настоящее время кажется очень маловероятным. Это связано с ее участием в Восточном партнерстве и подписании с ним соглашения об ассоциации в ЕС на Вильнюсском саммите в ноябре 2014 года.

Несмотря на стремлении России подключить Азербайджан к структурам ЕАЭС, для него самого, судя по всему, более выгодным является формальное участие вне этого объединения. Возможно, это связано с тем, что в него входит Армения. Более 64 % населения Азербайджана не хотят присоединиться к ЕАЭС.

Самой желанной страной для вхождения в Евразийский экономический союз, кроме трех стран - инициаторов является Украина. Она имеет после России самую большую

численность населения в 44,3 млн человек, что составляет почти $\frac{1}{4}$ от общей численности населения ЕАЭС на 2014 год. По данным на 2013 год ее ВВП составляло около 140 млрд. долларов США, что является примерно 5,7 % от общего ВВП Евразийского экономического союза. На душу населения ВВП в размере 8200 долларов США [3, с. 175].

Согласно исследованиям Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, Института экономики и прогнозирования НАНУ, при содействии и участии ЦИИ ЕАБР от 2013 года, если бы Украина вступила в Евразийский экономический союз, то доля машиностроительных видов деятельности в ВВП Украины увеличилось бы на 3 % и составила бы 9 % . Доля экспорта машин и оборудования в общем ВВП Украины в страны, которые входят в ЕАЭС, уже к 2030 году достигла бы 20 % .

Но в связи со сложившейся ситуацией на Украине и внутреннего кризиса страны вхождение её в Евразийский экономический союз представляется маловероятным. Кроме того состояние украинской экономики в наши дни, в связи с государственным переворотом, разрывом почти всех экономических связей с Россией и непрекращающейся гражданской войной, она перестает быть выгодным для ЕАЭС.

Что же касается других советских республик, то их вступление в ряды ЕАЭС по многим причинам можно считать маловероятным. Некоторые из них уже отвернулись от России и вошли в состав ЕС. Также их вступление не принесет существенных выгод и слабо расширит внутренний рынок ЕАЭС.

Расширение Евразийского экономического союза предполагает вступление и других государств не из числа бывших советских республик. В первую очередь объединение во многом стремится к сближению с Китаем, к сотрудничеству во многих крупных проектах, а также в «Новом Шелковом пути». Китайская экономика не стоит на месте, а постоянно развивается, поэтому она нуждается в сырье, которое в достаточном количестве находятся в Центральной Азии. Сотрудничество России и стран ЦАР с Китаем очень выгодно для обеих сторон. При присоединении к китайским проектам будут поступать новые инвестиции в транспортную инфраструктуру, открываться новые возможности для дополнительного экспорта энергоресурсов в Китайскую Народную республику [2, с. 136].

В мае 2015 года страны, входящие в состав ЕАЭС и Вьетнам подписали соглашение, по которому между ними создается зона свободной торговли. По этому документу в течение 10 лет происходит обнуление всех пошлин почти на 90 % товаров. Благодаря этому товарооборот между этими странами должен увеличиться почти вдвое.

Если говорить о возможностях заключения соглашений о создании зон свободной торговли с такими непризнанными республиками, как Приднестровьем, Абхазией и Южной Осетией, то при решении этих вопросов ЕАЭС сталкивается с рядом сложностей. Главным препятствием является непризнанный статус этих государств, невысокий экономический потенциал и связь с различными этнополитическими конфликтами. Чтобы появилась возможность заключать двухсторонние соглашения с этими странами необходимо четко определить их политический статус. Для этого необходимы многочисленные усилия и согласования внутри ЕАЭС [1, с. 96].

Без корректировки стратегий с учетом повседневно изменяющийся политической и социально - экономической обстановки дальнейшее расширение ЕАЭС невозможно. Для углубления и повышения качества интеграции Евразийский экономический союз постоянно нуждается в политическом «подкреплении», которое связано с непосредственным

усилением параллельно действующих структур, обеспечивающих безопасность в Евразии. Необходимо формирование между странами ЕАЭС своей региональной политики, которая будет не только содействовать межрегиональной кооперации и международному сотрудничеству, но и в первую очередь будет позволит использовать имеющиеся ресурсы [5].

Список литературы:

1. Головин, Ар.А. Оценка влияния внешних и внутренних факторов на социально - экономическую ситуацию в Российской Федерации / Ар.А. Головин, Е.Ю. Фомакина, Т.В. Харина // *Успехи современной науки.* – 2016. – № 4. – т. 2. – С. 96 - 99.

2. Головин, Ар.А. Перспективы развития топливно - энергетических отношений России и Китая / Ар.А. Головин, Н.М. Шатохин // *Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сб. ст. международной научно - практической конференции.* – Казань: Аэтерна. 2016. – ч. 1. – С. 136 - 138.

3. Головин, Ар.А. Последствия конфронтации России и Украины для взаимной торговли / Ар.А. Головин // *Актуальные вопросы перспективных научных исследований: сб. ст. международной научно - практической конференции.* – Смоленск: ООО «Новаленсо». 2016. – ч. 2. – С. 175 - 177.

4. Официальный сайт ЕАЭС – <http://www.eaeunion.org/> (дата обращения: 07.02.2017).

5. Пути дальнейшего развития ЕАЭС: расширение или модернизация? – <http://eurasian-movement.ru/archives/21228> (дата обращения: 07.02.2017).

© В.Р. Седых, 2017

УДК 33

М.А. Семёнова

студентка 1 курса факультета управления
Государственный экономический университет
г. Санкт Петербург, Российская Федерация

THE CONCEPT OF PRIVATIZATION

Privatization has become an integral part of the pro - competitive programs of most countries and is a characteristic feature of the economic policy of the new consensus. It is defined as the transfer of state - owned assets to private control. It can be achieved through the direct sale of assets to the private sector. Another possibility is to transfer the administration of these assets to the private sector (competitive tender), but if they are retained in state ownership.

The privatization movement began in the UK and New Zealand in the 1980s. It spread to Europe, and now comes first in emerging economies. The United States was significantly removed from this trend. The income of European governments from privatization was 675 billion dollars between 1990 and 2002 (the Economist, June 29, 2002). Total revenues from privatization exceeded \$ 1,000 billion by 2000.

There is something paradoxical about privatization - state - owned companies in Western countries. These companies were initially organized to solve the economic problem, and not create

another one! Many were founded in response to situations of private monopolies or "excessive competition" among private firms. Nationalization was designed to encourage the use of economies of scale and guarantee that monopolistic profits, to the extent that they do not exist, should be collected from the state, which would distribute them in a socially optimal way. In retrospect, these expected benefits could not materialize. Too often, national firms abused their monopoly power. They provided bad services for high prices. They suffered from extensive X - inefficiency. Although they had a tendency to retain their unclaimed employees, they were prone to surprisingly bad industrial relations.

Privatization programs take a variety of forms, and it is not always easy to determine their success or failure. The study of the British experience shows mixed results. Some privatized companies have achieved a very successful turnover, especially British Telecom and British Airways, but the results of the privatization of British railways are less flattering. The Economist described their privatization as a catastrophe. Experience is also different between countries. Summarized, it can be said that privatization was successful in the UK, while unsuccessful in Russia.

The results of privatization can be assessed under several headings: performance results, government revenue results and income distribution results. The main interest is the result of privatization in terms of efficiency, i.e. By the total factor productivity. The resulting drop in production costs per unit of output can be transferred to the consumer in the form of reduced prices and better quality. In the UK, telephone costs fell by 35 % in real terms between 1984 and 1994, while electricity prices for enterprises fell by 30 % during the period 1990 - 1999. According to the annual report of the American Office for Monitoring Compliance with the Antimonopoly Legislation of the Ministry of Justice in 1994, the increasing competition in the US telecommunications industry accelerated the introduction of fiber optic technology and stimulated the spread of technological innovation. The cost of electricity also decreased in real terms. As a rule, the more competition in privatized companies, the greater the likelihood of a positive result. Economic theory would say the same. The political environment that encourages long - term investments, privatized companies, is just as important.

The result of government revenue is more complex than it seems. In the event of a sale with immediate cash settlement, the state's profit can not be equated to the selling price. The state merely replaced one asset (state - owned company) with another (cash settlement). To calculate the net financial benefit of the state, we must compare the current value of the net income stream expected from the state - owned firm from the sales. The price paid for the company is thus a critical variable. If the price is underestimated, the privatization program may end up worsening instead of improving public finances in the long term. It is also necessary to assess how this additional cash that the government accumulates is used. Is it spent on creating military force or on flyers for consumers or for long - term investments in the future? Finally, we need to consider the result on the distribution of income. There are four sides that need to be considered: the state, employees of privatized firms, consumers and new owners. The way of privatization has an important impact on the result. Equity allocation is a method often associated with some predetermined distribution to existing employees (British Telecom, 1984, British Gas, 1986). A direct sale of a private sector enterprise was also used (sale of British Airways Rover cars). The buyout by a controlling shareholder group is another possibility (National Freight Corporation, 1982). In each case, a thorough analysis is needed to assess the final effect of income distribution. For a state bound by

cash, it is obviously easy to get involved in a too cheap sale (as happened in Russia and other transitional countries). Also, shares can be sold too cheap to attract people or ensure that the placement will be a "success", as happened in several Western European countries.

But there is little doubt that privatization has benefited consumers, not only in the form of a reduced price, but also in the form of better quality of service and efficiency. There are many areas of the economy in which the ideal of a state company is especially not appropriate, where privatization has brought unequivocal benefits. Examples are state - owned hotels and restaurants or the manufacturing industry, where the speed of reaction and the entrepreneurial approach are particularly important. State farms, created on the basis of economies of scale, have never become successful enterprises. To some extent, it can be said that governments voted with their "feet" (they showed disagreement with their departure).

The number and scale of privatization programs around the world show that finance ministries are convinced that the potential benefits exceed any potential losses. To date, experience shows the correctness of this judgment. But it will take time before the dynamic results of privatization efficiency are fully appreciated.

Список используемой литературы:

1. Глинкина С. П. «Приватизация. Концепции, реализация, эффективность» [1, с. 42]
2. Рогожин Д. «Экономика бизнеса: конкуренция, макростабильность и глобализация» [2, с. 172]

© М.А. Семёнова, 2017

УДК 336

**Сигалаева Е. А.
Строганова М. Д.**

г. Краснодар, Российская Федерация

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Инфляция – это процесс обесценивания денег путем роста цен на товары и услуги, предоставляемые на рынке, при этом падает реальная ценность денег и личных сбережений. Рост цен значительно сокращает производство, так как не реализуется то количество товара, которое производитель готов предложить [3].

На инфляционные процессы оказывает влияние немало факторов, которые могут быть общими, либо же специфическими для каждой страны; могут иметь различные темпы роста; связанные с государством или наоборот не связанные; могут быть внутренними и внешними [1].

При инфляции, прежде всего, снижается реальный доход получателей фиксированного номинального дохода (работников бюджетных организаций, пенсионеров и т.д.). Инфляция сказывается на жизненном уровне каждого человека, всех слоев населения и всех сфер рынка. Однако, небольшой рост цен ведет к повышению деловой активности.

Важно отметить, что в целом инфляция негативно влияет на экономику страны и это проявляется в следующем:

- неравномерность развития отраслей производства;
- товарный оборот приходит к дезорганизации в сфере обращения;
- происходит деформация потребительского спроса;
- страдает кредитная система страны, так как кредиторы терпят убытки. Банковская система неприбыльна;
- сокращение экспорта и увеличение импорта, где происходит постепенный рост цен на национальную продукцию [2].

В настоящее время проблема инфляции в России актуализируется в связи с внедрением модели экономического развития, которая направлена на активизацию факторов экономического роста.

Регулирование инфляции необходимо для относительной стабилизации цен, выравнивания норм прибыли и уровней оплаты по отраслям, снижения имущественного неравенства и т.д. [4].

В минимизации инфляционных процессов одну из важнейших ролей играет Центральный Банк Российской Федерации. Его кредитно - денежная политика направлена на стабилизацию валютного курса. Существует антиинфляционная политика, которая представляет собой комплекс мер по государственному регулированию экономики страны. Она может осуществляться двумя способами:

1) Дефляционная политика – денежный спрос регулируется через налоговый и денежно - кредитный механизмы. Осуществляется путем снижения государственных расходов, ограничением денежной массы, усилением налогового бремени для населения и т.д. Такой вид антиинфляционной политики приводит к замедлению экономического роста.

2) Политика доходов обеспечивается путем тотального контроля за ценами и заработной платой с помощью заморозки или установления определенного предела цен.

Инфляционные явления в России сложились еще в 80 - х годах 20 - го столетия. Регулирование денежных факторов инфляции в современной России связано с рядом проблем:

- слабое воздействие классических инструментов денежно - кредитной политики (ставки рефинансирования, операций на открытом рынке и др.);
- преобладание валютного компонента в формировании денежного предложения Банка России;
- эмиссия частных денег осуществляется бесконтрольно [4].

Правительство РФ утвердило комплекс антиинфляционных мер по воздействию на ценообразование в стране. К ним относятся:

- ограничение темпа роста цен на продукцию естественных монополий и услуги ЖКХ;
- снижение темпа роста цен с помощью стимулирования конкуренции среди продавцов горюче - смазочных материалов;
- замедление роста цен на продовольственные товары, через стимулирования предложения этих же товаров и увеличения их импорта.

Оздоровление федерального бюджета с помощью улучшения макроэкономических показателей для снижения темпа инфляции в России, увеличение налоговых поступлений, создание условий для увеличения бюджета также являются актуальными мерами по

снижению инфляционных тенденций в российском обществе. Считаем, что прибегнув к выше указанным инструментам регулирования, можно получить снижение уровня инфляции в стране и стабилизацию в общественном производстве.

Список литературы:

1. Антиинфляционная политика в России и за рубежом: сравнительный анализ / Гредасов А.М., Андреев С.Ю. // Молодой ученый. - 2016. - №8 - 8 (112). - С. 5 - 8.
2. Причины инфляции [Электронный ресурс]. // Bibliotekar.ru: Электронная библиотека. URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-38/74.htm>
3. Теоретические аспекты механизма ценообразования / Кувалакин В.В., Андреев С.Ю. // Наука сегодня: проблемы и перспективы развития. Материалы международной научно - практической конференции: в 2 частях. – М.: Научный центр «Диспут». - 2016. - С. 41 - 42.
4. Уровень Инфляции в России (по годам): [Электронный ресурс] // bankirsha.com: информ.портал. URL: <https://bankirsha.com/uroven-inflyacii-v-rossiyskoy-federacii-po-godam.html>

© Е.А. Сигалаева, М.Д. Строганова, 2017

УДК 336

Т.Н. Слободещкая

студент магистрант 1 курса
экономического отделения

Курский государственный университет
Г. Курск, Российская Федерация

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ГОДОВОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бухгалтерская финансовая отчетность – это сведения, доступные широкому кругу пользователей для формирования мнения о состоянии предприятия [3]. Поэтому к вопросу подготовки отчетности необходимо подойти очень осмотрительно [2]. Прежде, чем формировать за отчетный год отчетные показатели бухгалтерской отчетности организации, составлять саму отчетность и утверждать ее, необходимо спланировать и провести ряд мероприятий по завершению финансового отчетного года, а именно:

- уточнение оценок активов и обязательств, принятых к бухгалтерскому учету организации;
- документальную проверку (по крайней мере - выборочную) правильности оформления хозяйственных операций (в т. ч. первичными учетными документами) и отражения их в бухгалтерском учете (внесение исправительных записей);
- проверку на соответствие действующему законодательству положений учетной политики организации, применяемой для целей бухгалтерского учета и отдельно для целей налогообложения, и подготовку необходимых изменений в них в отчетном периоде;

– отражение заключительных бухгалтерских записей, закрытие отдельных бухгалтерских счетов и проведение реформации баланса [41, с.80].

В рамках организации и проведения завершающих мероприятий определяется не только их перечень, но и конкретные сроки проведения, ответственные исполнители, а также порядок внутреннего контроля за их выполнением. Все это может определяться, например, Планом проведения мероприятий по завершению финансового отчетного года, разработанным главным бухгалтером (бухгалтером) и утвержденным руководителем организации.

Конкретизация оценок активов и обязательств, которые приняты к бухгалтерскому учету, осуществляется в следующем порядке:

1) осуществление полной инвентаризации имущества и обязательств, и последующее отражение ее результатов на счетах бухгалтерского учета;

2) создание и регулирование оценочных резервов на дату составления годовой бухгалтерской отчетности;

3) определение оценки финансовых вложений, определяющих текущую рыночную стоимость;

4) пересчет в рубли активов и обязательств на дату составления годовой бухгалтерской отчетности, стоимость которых выражена в иностранной валюте;

5) отражение информации в бухгалтерской отчетности о результатах событий после отчетной даты, которые указывают на существование хозяйственных условий на отчетную дату, где велась деятельность организации;

6) отражение условных фактов хозяйственной деятельности и условных обязательств в бухгалтерской отчетности;

7) уточнение оценки имущества, полученного по неотфактурованным поставкам, где сопроводительные документы получены до даты предъявления бухгалтерской отчетности.

Для правильного и качественного оформления и предоставления отчетности необходимо заранее провести ряд подготовительных работ. На рисунке 1 представлен процесс составления годовой отчетности, условно разделенный на два этапа [1, с. 205].



Рисунок 1. Этапы составления годовой отчетности

Подготовительные работы по составлению отчетности фактически составляют раздел в системе организации бухгалтерского учета в организации. В начале каждого нового года в результате анализа организации бухгалтерского учета в предыдущем году и инструктивных указаний вносятся изменения или вводятся дополнительные регистры для накопления показателей счетных форм. Таким образом, подчинение аналитического учета целям отчетности обеспечивает своевременное и более качественное составление форм периодической и годовой отчетности.

Следующим шагом после разработки плана мероприятий по составлению годовой бухгалтерской отчетности, является его обсуждение в бухгалтерии экономистам, создается приказ, который раскрывает сроки начала отдельных видов работ и указываются их исполнители.

Для полной уверенности того, что показатели годовой бухгалтерской отчетности составлены правильно, следует проверить еще раз все записи бухгалтерского учета и убедиться в следующем:

- на счетах бухгалтерского учета организации отражены все хозяйственные операции отчетного года;
- записи в бухгалтерском учете произведены на основании соответствующих первичных документов;
- отражение хозяйственных операций не противоречит соответствующим положениям действующих нормативных актов.

После отражения результатов инвентаризации и уточнений в учетных записях за год подсчитываются итоги в учетных регистрах за декабрь, где их последовательно сверяют. После этого приступают к закрытию балансовых счетов в определенной последовательности, с отражением этих процедур в Главной книге.

Завершающим этапом учетного процесса любой организации является составление отчетности, которая содержит полную информацию о результатах деятельности организации, что дает возможность проводить экономический анализ работы организации, выявлять внутренние резервы, принимать управленческие решения по совершенствованию управления производственной деятельностью.

Список использованной литературы:

1. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учебник / А.С. Бакаев, П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский / под ред. П.С. Безруких. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 324 с.
2. Малявина А.А., Гребнева М.Е. Финансовая отчетность предприятия как информационная потребность основных ее пользователей // В сборнике: Современные тенденции в науке, технике, образовании Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 115 - 117.
3. Овчинникова О.А., Парушина Н.В. Трансформация отчетности для отражения интеллектуального капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. - № 4 (126). – С. 77 - 79;
4. Патров, В.В. Как правильно составить бухгалтерскую отчетность / В.В. Патров, В.А. Быков. - М.: СПб: Питер, 2015. - 192 с.

© Т.Н. Слободецкая, 2017

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

Российский агропромышленный комплекс является одной из наиболее перспективных отраслей экономики России. Возросшая активность на рынке слияний и поглощений, новые инвестиционные проекты, существенная государственная поддержка, а также крупные заимствования на рынке капитала подтверждают инвестиционную привлекательность АПК.

После распада СССР произошло существенное сокращение объемов сельскохозяйственного производства, но в последние годы на российском аграрном рынке намечилось постепенное восстановление отрасли по ряду направлений.

По предварительному анализу Росстата, объем производства сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств России (данные по состоянию на 21 февраля 2016 г.), в 2015 году в фактических ценах составил 5037 млрд.руб., это на 16,6 % больше, чем в 2014 году. За пять лет, по сравнению с 2010 годом, показатели выросли на 94,7 %, причем за 10 лет более чем в 3,6 раз [3].

Проанализируем подробнее развитие отраслей растениеводства и животноводства в России.

Общий размер посевных площадей растениеводческих культур в России в 2015 году составил 79,3 млн. га. По отношению к 2014 году размеры посевных площадей выросли на 1,0 %, за 5 лет—на 5,5 %, за 10 лет—на 4,6 %. Рост посевных площадей, в том числе, позитивно сказался на животноводстве страны [4]. На рисунке 1 представлена гистограмма общего размера задействованных в растениеводстве России посевных площадей за период 1990 - 2015 гг. млн.га.(составлено АБ - Центр по данным Росстата [4]).



Рисунок 1—Общий размер задействованных в растениеводстве России посевных площадей в 1990 - 2015 гг. млн.га.

По рисунку 1 можно сделать вывод, что размер посевных площадей сегодня так и не достиг уровня 1990 года. После резкого сокращения посевных площадей с 1994 - 2008 гг., в последние годы наблюдается незначительный рост.

Можно сказать, что наибольший вклад в стоимостном выражении в производство продукции растениеводства по итогам 2015 года внес Краснодарский край. Второе место занимает Ростовская область, где было произведено продукции на 155,2 млрд. руб., что на 20,8 % превышает показатели годичной давности. Доля области в общей стоимости продукции растениеводства по итогам 2015 года достигла 5,9 % . На третьем месте находится растениеводство Воронежской области с долей в 5,0 % . Общая стоимость произведенной продукции в регионе составляет 131,2 млрд.руб., причем прирост по отношению к 2014 году - на 30,4 % . На четвертом месте –Ставропольский край, с долей в 4,5 % , где произвели растениеводческой продукции на 119,8 млрд.руб., это на 17,6 % выше прошлогодних отметок. На последнем месте в пятерке регионов - лидеров по растениеводству Республика Татарстан, с долей в 4,0 % . За год стоимость произведенной в отрасли растениеводства республики продукции в фактических ценах выросла на 18,0 % до 104,7 млрд.руб. Стоимость произведенной в отрасли растениеводства Краснодарского края продукции в 2015 году составила 242,4 млрд. руб., что на 17,5 % превышает показатели 2014 года. Доля Краснодарского края в общей стоимости продукции растениеводства России составила 9,2 % [4].

Структура стоимости продукции растениеводства по регионам России (ТОП - 30 регионов) в 2015 году (в %) (составлено АБ - Центр, по данным Росстата), представлены на Рисунке 2.

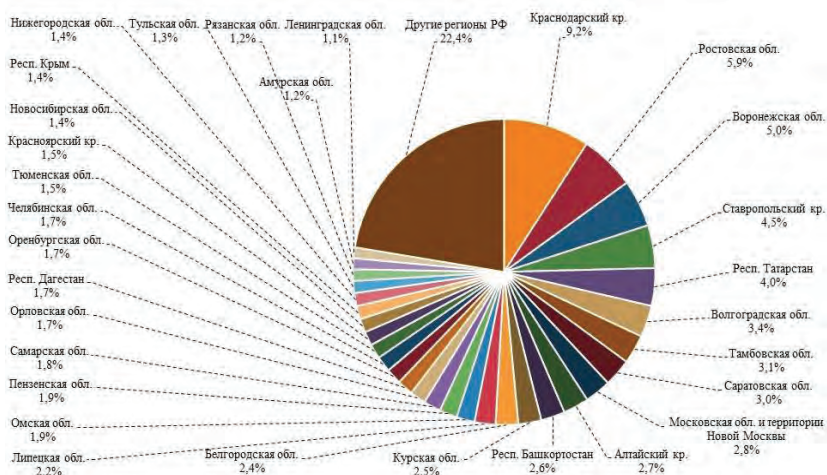


Рисунок 2–Структура стоимости продукции растениеводства России (ТОП - 30 регионов) в 2015 году(в %)

Достигнутые сегодня объемы производства зерна в РФ позволяют в полной мере обеспечивать внутренние потребности в зерне.

Что касается животноводства, то в структурном отношении его основу в РФ составляют птицеводство, свиноводство, разведение крупного рогатого скота. Общий уровень производства еще не достиг показателей 1990 года, но, начиная с 2002 года начинается его устойчивый рост (особенно в сегментах мяса птицы и свинины) [4]. При этом существенным фактором развития отрасли является государственная поддержка мясной отрасли, в том числе в форме квотирования импорта мяса и скота, что способствует снижению объемов импортируемой продукции. Животноводство России по итогам 2015 года обеспечило 47,7 % всей произведенной продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении. Соответственно 52,3 % пришлось на отрасль растениеводства России [3].

Объем произведенной животноводческой продукции во всех категориях хозяйств (коммерческом секторе, куда входят сельхозорганизации и крестьянско - фермерские хозяйства, а также в некоммерческом секторе - хозяйства населения) России в 2015 году в стоимостном выражении составил 2 400,4 млрд. руб. По отношению к 2014 году стоимость продукции животноводства возросла на 14,5 % или на 303,8 млрд руб. За 5 лет она выросла на 71,9 % , или на 1004,1 млрд. руб., причем за 10 лет – на 237,5 % или на 1689,2 млрд. руб. [3].

Доктриной продовольственной безопасности, разработанной в течение последних нескольких лет, были введены пороговые значения по доле импорта на российском рынке. Согласно документу, Россия должна быть обеспечена мясом на 85 % [4]. По оценке Министерства сельского хозяйства РФ, потенциал национального АПК позволяет достичь этого показателя уже в ближайшем будущем. По прогнозу Минсельхоза России [2], экспорт мяса птицы из РФ к 2020 году может достичь 150 тыс. тонн, что в 6 раз больше, чем по итогам 2013 года, экспорт зерна - 30 млн. тонн, что в 1,6 раз больше, чем в 2012 году, экспорт продукции данной отрасли может вырасти в 20 раз, достигнув к 2020 г. 46,2 млрд.руб. (без учета негативного влияния членства в ВТО на отрасль сельхозмашиностроения).

Одной из наиболее острых проблем аграрного сектора экономики является создание благоприятного инвестиционного климата в АПК и активизация инвестиционной деятельности всех хозяйствующих субъектов. Привлечение финансовых средств и обеспечение их эффективного использования в различных отраслях народного хозяйства, в особенности в АПК – основные задачи, стоящие сегодня на региональных и на федеральных уровнях.

В заключении отметим, что в настоящее время наблюдаются положительные тенденции по улучшению инвестиционного климата АПК РФ: увеличиваются объемы производства продукции сельского хозяйства, стабильно растут инвестиции в основной капитал отрасли, укрепляется финансовое положение сельхозтоваропроизводителей. Одновременно с этим российское правительство заинтересованно в поддержке и развитии сельскохозяйственного сектора: принята Доктрина продовольственной безопасности (2010 год, последняя поправка 27.06.2016 г.), реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства на период до 2020 года.

Основными целями государственной политики в сфере АПК, в настоящее время, являются обеспечение регулирующего воздействия на инвестиционный процесс путем реализации научно обоснованного ценообразования, проведения гибкой кредитной, налоговой и амортизационной политики, увеличения возможностей лизинга,

стимулирования предпринимательской деятельности и предоставления льгот инвесторам при приватизации, целевого государственного финансирования, выделения приоритетных направлений инвестирования и других видов финансирования, составления индикативных планов капитальных вложений. Рост инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса должен положительно отразиться на всей экономике России.

Список используемых источников:

1. Головецкий Н.Я. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики в условиях импортозамещения / Головецкий Н.Я., Терехова А.И. // Интернет – журнал «Науковедение» Том 7, №5 (2015). - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства России. - Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт Экспертно - Аналитического центра Агробизнеса. - Режим доступа: <http://www.ab-centre.ru/>
5. Спешилова Н.В. Применение математических методов к оценке эффективности инвестирования агропромышленного комплекса Оренбургской области / Спешилова Н.В., Сгибнева А.Ю. // Интернет - журнал «Науковедение» Том 7, № 6 (2015). - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>
6. Спешилова Н.В. Проблемы инвестирования и инвестиционной привлекательности АПК Российской Федерации / Спешилова Н.В., Коростелева О.В. // Сборник материалов XV междунар. науч. - практич. конф. « Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире». Том 2. - Санкт - Петербург, 2016. - С.16 - 20.

© Н.В. Спешилова., Е.С. Силютина., Л.В. Брылева, 2017

УДК 2964

Н.В. Спешилова

д.э.н, профессор

Е.С. Бровка

магистрант

А.А. Науменко

магистрант

ФГБОУ ВО ОГАУ

г. Оренбург, Российская Федерация

ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Россия сохраняет за собой статус привлекательного рынка для иностранных инвестиций. В частности, в рейтинге Doing Business Всемирного банка за 2017 РФ поднялась с 51 на 40-е место [4]. Инвесторов привлекают в Россию главным образом природные ресурсы, емкость внутреннего рынка и высококвалифицированная рабочая сила. Однако беспокойство в отношении ведения бизнеса в России сохраняется.

Кроме того, индикатором инвестиционной привлекательности страны является динамика фондовых индексов на рынке акций РФ. Так, в 2016 году валютный индекс РТС вырос на 64,8 %, а рублевый индекс ММВБ повысился на 32,7 %. В январе, выступая на Всемирном экономическом форуме в Давосе, глава Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев отметил, что Россия усилила свои позиции в глазах зарубежных инвесторов. В то же время победа Дональда Трампа на выборах президента США поселила надежду на отмену санкций и улучшение отношений между Москвой и Вашингтоном [3].

За последнее десятилетие количество инвестиционных проектов увеличилось более чем на 50 %, при этом количество проектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) выросло с 89 до 138 штук в период с 2007 по 2017 год [5], что наглядно видно на рисунке 1.

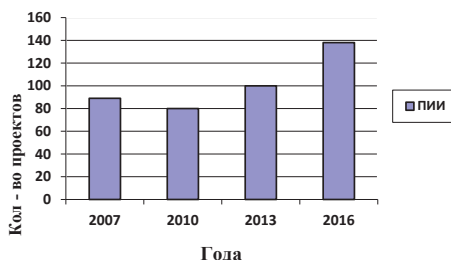


Рисунок 1 – Количество проектов ПИИ

Согласно данным «Ernst & Young European Investment Monitor» Россия по - прежнему находится в десятке лидеров среди европейских стран по объему привлеченных инвестиций, занимая седьмое место в списке. Среди стран Центральной и Восточной Европы Россия занимает первое место [8].

С одной стороны привлекательности России для инвесторов свидетельствуют статистические данные [3], показывающие, что предприниматели заинтересованы в том, чтобы их деньги работали в России (рисунок 2): приток значительно увеличивается. Однако, с другой стороны отток в 2016 году сильно возрос, что является санкционной политики.

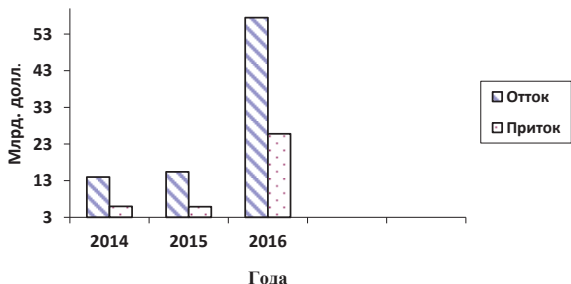


Рисунок 2 – Приток и отток ПИИ за 2014 - 2016 гг.

В 2016 году в исследовании Всемирного банка Doing Business Россия поднялась в общемировом рейтинге по сравнению с 2015 годом на 11 позиций до 40 места (из 190 стран), продолжив пятилетнюю положительную динамику движения в рейтинге. 17 января международное агентство Bloomberg сообщило, что Россия в 2017 г. станет одной из самых привлекательных из всех стран БРИКС для инвестирования. По информации агентства, российский рубль является главной ставкой для инвесторов, которые занимают в валютах тех государств, где действует низкая процентная ставка. Россия получает выгоду от роста цен на нефть, что помогает ей сделать свой рынок ценных бумаг кандидатом для вложений. По оценкам швейцарского банка UBS, потенциальный доход от торговли российской валютой может достичь 26 % в течение ближайшего года. Это является максимальным показателем среди развивающихся рынков Европы, Ближнего Востока и Африки [12].

На сегодняшний день среди факторов, способствующих росту спроса на российские активы можно выделить: некоторое смягчение санкций; расширение возможностей для западного капитала; приток капитала в РФ; рост стабильности российских активов.

Следует выделить три приоритетные меры, которые нужно принять, по мнению инвесторов [13], чтобы улучшить предпринимательский климат в России: повышение эффективности действующего законодательства; снижение уровня бюрократии; повышение прозрачности системы регулирования предпринимательской деятельности.

Ведение бизнеса в России рассматривается по определенным категориям. (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинги России по категориям ведения бизнеса в соотношении 183 стран мира

Рейтинги по категориям	Занимаемое место в 2015 г.	Занимаемое место в 2016 г.	Изменение рейтинга
Регистрация предприятий	105	101	- 4
Получение разрешений на строительство	180	178	- 2
Подключение к системе электроснабжения	184	184	Нет изменений
Регистрация собственности	45	46	1
Кредитование	97	104	7
Защита инвесторов	114	117	3
Налогообложение	94	64	- 30
Международная торговля	161	162	1
Обеспечение исполнения контрактов	12	11	- 1
Разрешение неплатежеспособности	61	53	- 8

Остановимся подробнее на некоторых из приведенных в таблице 1 категорий по данным на 2016 год.

Правительства стран мира осознают важность проведения реформ в области регулирования процесса регистрации предприятий. Одна из них – упрощение регистрации

предприятий. При этом практика регистрации очень сильно различается в зависимости от страны. Например, в Новой Зеландии, занимающей ведущее место в рейтинге, предприниматель может зарегистрировать бизнес в режиме онлайн в течение 15 минут за 118 долл. США. В то время как в России нахождение всех процедур, связанных с открытием собственного дела, предприниматель должен потратить гораздо больше времени, но на сегодняшний день это всего 18 дней вместо прежних 30 [9].

При регистрации предприятия используются мировые индикаторы (таблица 2).

Таблица 2 – Индикаторы, используемые при регистрации предприятия

Индикатор	РФ	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Процедуры (кол - во)	8,0	6,0	5,0
Срок (дни)	18,0	14,0	12,0
Стоимость (% на душу населения)	2,0	6,8	4,5
Минимальный оплаченный капитал (% дохода на душу населения)	1,4	5,0	13,3

Как видно из таблицы 1, по показателю "регистрация предприятий" Россия поднялась вверх на 4 пункта, со 105 до 101 места, причем проще всего зарегистрировать компанию в Санкт - Петербурге, сложнее – в Сургуте [9], так как сама процедура сильно отличается в зависимости от территории (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели, характеризующие процедуру регистрации предприятий

Показатель	Значение
Количество процедур при регистрации	От 7 (г. Киров) до 12 (г. Владикавказ)
Необходимое время	От 16 дней (г. Калининград) до 33 (г. Екатеринбург)
Средняя стоимость регистрации	2,3 % дохода на душу населения

Таким образом, мы видим, что процедура регистрации нового предприятия в разных городах России не придерживается единого стандарта, количество процедур, а также время и стоимость регистрации может существенно отличаться.

При открытии бизнеса необходимо получить разрешение на строительство. Сравнительные данные по индикаторам, используемым при его получении в мире, приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Индикаторы, используемые при получении разрешений на строительство

Индикатор	Российская Федерация	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Процедуры (количество)	42,0	19,0	14,0

Срок (дни)	344,0	226,0	143,0
Стоимость (% дохода на душу населения)	129,2	486,7	78,7

Такие расхождения связаны с различиями в регулировании, преимущественно на этапе подготовки к строительству. Варьирование затрат связано с разной стоимостью подключения к коммунальным сетям и проведения топографических и геодезических исследований [2].

Немаловажным процессом является подключение компании к электросетям (данные по соответствующим индикаторам приведены в таблице 4).

Таблица 4 – Индикаторы, используемые при подключении к системе электроснабжения

Индикатор	Российская Федерация	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Процедуры (количество)	10,0	7,0	5,0
Срок (дни)	281,0	153,0	98,0
Стоимость (% дохода на душу населения)	1 573,7	627,8	93,0

Из таблицы 4 мы видим, что в России по сравнению со странами Европы и Центральной Азии несколько сложнее, а также значительно затратнее пройти процедуру подключения к системе электроснабжения.

Этап регистрации прав собственности необходим для обеспечения инвестиций, повышения производительности и экономического роста в целом, причем проще всего в мире зарегистрировать собственность в Норвегии или Объединенных Арабских Эмиратах, где требуется только одна процедура, которая занимает 3 дня или менее, а затраты не превышают 3 % от дохода на душу населения [11].

Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации, проводимый Высшей Школой Экономики, разрабатывается ежегодно. В нем комплексно разбираются аспекты инновационного развития, взаимосвязь между которыми практически не просматривается.

При анализе существующих рейтингов по инвестиционной и инновационной привлекательности российских регионов очевидной на 2016 год становится наибольшая привлекательность г. Москва, г. Санкт - Петербург и Республики Татарстан. Эти регионы можно назвать флагманами российской экономики. Они становятся основой для разработки инвестиционных стандартов и являются двигателями для развития общефедеральных программ. Однако, Белгородская, Калужская, Нижегородская, Тамбовская области, Краснодарский край также являются яркими представителями регионов с наибольшей инвестиционной привлекательностью. Они показывают высокие результаты развития инновационной инфраструктуры и работают над инвестиционным климатом [5].

Что касается Оренбургской области, то для обеспечения развития экономики нашего региона необходимо интенсивное обновление основных фондов (не менее 5 - 7 %

ежегодно), что потребует активного привлечения инвестиций в основной капитал. В целом для обеспечения целевых темпов роста экономики и жилищного строительства (выход на ввод 1 кв. метра жилья на человека в год) до 2030 года в области должно быть вложено суммарно более 2,6 трлн. рублей инвестиций в основной капитал [11].

Привлечение столь значительных инвестиций в основной капитал – одна из ключевых экономических задач органов государственной власти Оренбургской области. Реализация будет осуществляться через привлечение средств федеральных и международных институтов развития для реализации инвестиционных проектов в рамках государственно - частного партнерства. Также органы власти должны реализовать полный комплекс мер по созданию среды, привлекательной для инвесторов. Отдельной задачей стоит привлечение прямых иностранных инвестиций.

В этой связи на территории Оренбургской области необходимо стимулировать развитие инвестиционного консалтинга в реальном секторе экономики. Также для обеспечения инвестиционной привлекательности предприятий области требуется обеспечить прозрачность их деятельности, в том числе путем перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, следует отметить, что в 2017 году инвестиционная привлекательность России будет расти. Это связано, в первую очередь, с отменой санкций. Регионы, которые на данный момент лидируют по рейтингам инвестиционной привлекательности, так и будут в ближайшем будущем укреплять свои позиции. Но для того, чтобы улучшить инвестиционный климат в стране в целом, а также чтобы создать наилучшие условия для увеличения количества предприятий, необходимо укрепить законодательную базу в этой сфере и сделать процедуру регистрации новых предприятий более стандартизированной. Это поможет добиться увеличения притока иностранных инвестиций в нашу страну и занять более высокие позиции в рейтингах.

Список использованной литературы:

1. Актуальное Интервью "Волга - Медиа" – Режим доступа: <http://vlg-media.ru>
2. Доклад «Ведение бизнеса 2017» – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
3. Кравец, А.В. Инвестиционный климат и развитие бизнеса в России / А.В. Кравец. – М.: Российское предпринимательство, 2016. – Том 17. – № 2. – С. 167 - 176.
4. Наумова, Т.С. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики РФ / Т.С. Наумова., Г.С. Олейник. – М.: Проблемы современной экономики, 2015. – №2. – С. 95 - 100.
5. Официальный сайт «Новости России и мира». – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/economy/>
6. Официальный сайт «РосБизнесКонсалтинг». – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/25/10/2016/580f7fb49a7947e7d14fd28c>
7. Официальный сайт «Министерство экономического развития РФ». – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>
8. Официальный сайт «European Investment Monitor». – Режим доступа: <http://www.eyeim.com/>
9. Официальный сайт министерства РФ. – Режим доступа: <http://minfin.ru/>

10. Официальный сайт акционерного общества «РОСИНФОКОМИНВЕСТ». – Режим доступа: [http:// www.rosinfocominvest.ru /](http://www.rosinfocominvest.ru/)

11. Постановление правительства Оренбургской области // О стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года. – от 11августа 2011года. – N 551 - пп. – Режим доступа: [http:// docs.cntd.ru / document / 952013291](http://docs.cntd.ru/document/952013291)

12. Рысухина, Д. В. Современные проблемы повышения инвестиционной привлекательности российской экономики / Д.В. Рысухина., В.Е. Коровин. – М.: Молодой ученый, 2016. – №8.8. – С. 28 - 30.

13. Doing Business 2016 - Measuring Regulatory Quality and Efficiency - World Bank Group

© Н.В. Спешилова., Е.С. Бровко., А.А. Науменко, 2017

УДК 631.16:658.14

Н.В. Спешилова

Д.э.н., профессор

зав.кафедрой организации производства и

моделирования экономических систем, Оренбургского ГАУ

г.Оренбург, Российская Федерация

М.А.Жамбулатова

Магистрант

Оренбургского ГАУ

г.Оренбург, Российская Федерация

АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СФЕРА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Главную роль в развитии агропромышленного комплекса (АПК) играют инвестиции. В связи с этим актуальность данной проблемы заключается в том, что АПК – один из наименее инвестиционно - привлекательных в ряду отраслей экономической системы РФ. Существующие проблемы привлечения средств в АПК требуют поиска новых ориентиров формирования государственного механизма интенсификации инвестиционной деятельности. Сохранение текущей ситуации приведет к следующим проблемам: неэффективное использование сельскохозяйственных земель, затруднение воспроизводства сельского хозяйства, недостаточное обеспечение продовольственной безопасности [1].

Обозначенная проблемная ситуация вызвана значительными рисками инвестиционной деятельности в АПК, что обусловлено спецификой сельскохозяйственного производства. Фактически любой инвестиционный проект в АПК реализуется в условиях высоких природно - климатических и социально - экономических рисков [5]. Рассмотрим данные проблемы подробнее.

Во - первых, четко не установлены ключевые контуры агропродовольственной политики, такие как стратегические цели, принципы, подходы, методы госрегулирования, виды контроля и иные позиции, дающие возможность знать, по каким ориентирам и в

каком размере государство собирается поддерживать агропромышленное производство, какие способы оно будет для этого применять.

Во - вторых, плохо разграничены полномочия между федеральным центром и регионами РФ в осуществлении программ обеспечения инвестиционной деятельности предприятий АПК, несовершенна действующее российское профильное законодательство.

В - третьих, нечетко распределены полномочия между федеральными ведомствами в координации инвестиций в АПК. Помимо Минсельхоза РФ, некоторые меры госрегулирования инвестиций в АПК осуществляются Минстроем РФ [3], а также Минэкономразвития РФ (в аспекте регулирования внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, проведения торговых и закупочных интервенций и т.д.).

В - четвертых, не урегулированы вопросы обеспечения равноправного доступа хозяйствующих субъектов к ключевой рыночной информации в АПК.

Сельское хозяйство – основополагающая отрасль любой экономики, которая изначально является малоприбыльной и малопривлекательной для инвестиций, но от развития сельского хозяйства зависит развитие всей экономики. Сегодня вопрос о вложении инвестиций в сельское хозяйство является ключевым в развитии экономики РФ. Инвестиционная политика в системе АПК должна позволить реализовать задачи структурной перестройки экономики и способствовать обеспечению сбалансированного развития всех звеньев комплекса, обновлению производственного потенциала [10].

Основным видом инвестиций в сельское хозяйство России являются инвестиции в основной капитал (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика инвестиций в сельское хозяйство России

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем инвестиций, млрд. руб	446,9	476,4	516,6	510,3	505,8
Темп прироста, %	-	6,60	8,44	- 1,22	- 0,88

В целом за период с 2011 по 2015 гг. прослеживается динамика роста инвестирования в сельскохозяйственную отрасль России.

Ключевым фактором динамичного развития сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО и усиления конкуренции на агропродовольственном рынке становится рост инвестиционной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей, которого можно добиться только при стабильной системе государственной поддержки.

Господдержка АПК осуществляется в рамках реализации программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2013 гг. и 2013 - 2020 гг. в форме предоставления субсидий из федерального бюджета [1, 2].

С одной стороны, Государственная программа 2013 - 2020 гг. является продолжением и развитием Государственной программы 2008 - 2012 гг. (рисунок 1), с другой, отражает современные реалии и тенденции конъюнктуры мирового продовольственного рынка. Программа учитывает новые условия, в которых функционирует сегодня агропродовольственный комплекс России, а также в связи со вступлением России в ВТО сделана попытка адаптировать традиционные меры поддержки к требованиям договора о присоединении.

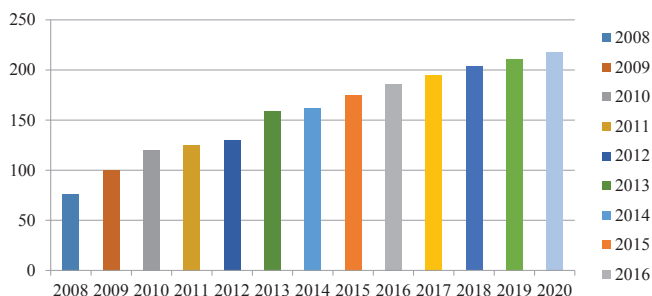


Рисунок 1 – Объем ресурсного обеспечения реализации государственной программы 2008 - 2012 и 2013 - 2020 гг.

Основные отличия государственных программ заключаются в следующем:

- значительно возрос объём финансирования. Если в Госпрограмме 2008 - 2012 гг. развитие отечественного АПК было запланировано 551,3 млрд. руб. бюджетных средств (или в среднем 110,2 млрд. руб. в год), то для реализации Госпрограммы 2013 - 2020 гг. требуется уже 1,509 млрд. руб.;

- изменилась структура и расширился список поддерживаемых направлений (подпрограмм) – их стало 7 вместо 5 в предыдущей Госпрограмме (таблица 2).

Таблица 2 – Структура расходов федерального бюджета на реализацию Государственной программы 2008 - 2012 гг. и 2013 - 2020 гг.

Основные направления финансирования Госпрограммы	2008 - 2012 гг., %	2013 - 2020 гг., %
Устойчивое развитие сельских территорий	6	7
Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель России на период до 2012 г.	8	5
Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	27	31
Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции растениеводства	37	36
Поддержка малых форм хозяйствования	5	6
Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие	7	2
Обеспечение реализации Государственной программы	10	13

Как видно из таблицы 2, значительный удельный вес в структуре расходов федерального бюджета на реализацию Госпрограммы составляют расходы на развитие подотрасли растениеводства и животноводства, что положительно отразилось на росте производства сельскохозяйственной продукции [7].

Во многих развитых странах Государственная поддержка является составной частью аграрной политики. Мировые лидеры субсидирования в сельском хозяйстве – это развитые

страны: члены ЕС, США и Япония. Субсидии в странах ЕС достигают 45 - 50 % стоимости продукции фермеров, в Японии и Финляндии – около 70 % , а в России – лишь 3,5 % . В США в развитие сельского хозяйства вкладывается на 30 % больше средств (в расчете на единицу продукции), чем в другие отрасли [9].

Значимый вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения. Отмечается устойчивая тенденция роста объёма инвестиций в основной капитал за счёт всех источников финансирования [8].

Для решения обозначенных проблем инвестиционного климата в АПК, по нашему мнению, важно соблюдать следующие принципы его обеспечения и развития:

- усилить роль государства как гаранта обеспечения нормативно - правового режима хозяйственной деятельности в АПК;
- обеспечить наибольшую эффективность инструментов госрегулирования АПК;
- закрепить приоритет государственных инвестиций в человеческий капитал АПК, а также в обеспечение развития как социальной, так и инженерной инфраструктуры села;
- обеспечить приоритетность господдержки стратегически важных для России отраслей, а равно проектов по достижению экологической безопасности.

Таким образом, полноценное и эффективное использование обозначенных подходов к решению инвестиционных проблем сформирует основу для стабилизации производственного потенциала российского АПК. Важно подчеркнуть, что лишь полномасштабная интенсификация агропромышленного производства с помощью внедрения наиболее современных машин и оборудования, прогрессивных агротехнологий даст возможность выхода на качественно новый уровень производства агропромышленной продукции, а как следствие, и на повышенный уровень зарплаты, которая бы обеспечивала населению сельских территорий достойное качество жизни.

Список использованной литературы:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2013 гг. – Режим доступа: [http // www.mcx.ru](http://www.mcx.ru).
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012 - 2020 гг. – Режим доступа: [http // www.mcx.ru](http://www.mcx.ru).
3. Концепция ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно - технологического комплекса России» на 2014 - 2020 гг. – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2015/414>.
4. Кузьмина, Э.В. Бюджетирование как основа оптимизации управления финансовыми ресурсами в агрохолдингах / Э.В.Кузьмина // Вестн. Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. – 2013. – 2 (23). – С.201 - 204.
5. Кузьмина, Э.В. Повышение эффективности системы управления финансами агрохолдингов / Э.В. Кузьмина // Вестн. Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. – 2013. – 1 (22). – С. 173 - 174.

6. Наговицына, Э.В. Проблемы инвестиционной привлекательности АПК / Э.В.Наговицына // Вестн. НГИЭИ. – 2014. – №5. –С. 121 - 125.

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. –Режим доступа: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru), свободный.

8. Попова, О.В. Тенденции развития агропромышленного комплекса России в контексте импортозамещения / О.В.Попова, С.А.Долгова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. – Т. 11. – № 2. – С. 136 - 145.

9. Спешилова, Н.В. Проблемы инвестирования и инвестиционной привлекательности АПК Российской Федерации / Н.В.Спешилова, О.В.Коростелева // Сборник материалов XV междунар. науч. - практич. конф. «Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире». Том 2. – Санкт - Петербург, 2016. – С.16 - 20.

10. Спешилова, Н.В. Применение математических методов к оценке эффективности инвестирования агропромышленного комплекса Оренбургской области / Н.В. Спешилова, А.Ю.Сгибнева // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №6 (2015). – Режим доступа: [http:// naukovedenie.ru / PDF / 54EVN615.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/54EVN615.pdf)

© Н.В.Спешилова, М.А.Жамбулатова, 2017

УДК 336.748.12

Н.В. Спешилова

Д.э.н., профессор

зав.кафедрой организации производства и

моделирования экономических систем, Оренбургского ГАУ

г.Оренбург, Российская Федерация

Г.А.Сарбаева

Магистрант

Оренбургского ГАУ

г.Оренбург, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Одной из самых актуальных проблем в экономике России является инфляция, которая представляет собой устойчивое непрерывное снижение покупательной способности денег, тормозящее развитие экономики страны в целом и ухудшающее уровень жизни и благосостояние населения. Увеличение цен оказывает большое влияние на все экономические субъекты, а уровень инфляции является не только индикатором динамики рынков денег и реальных благ, но и показателем, характеризующим состояние всей социально - экономической системы.

Инфляция подразумевает превышение количества денежных единиц, находящихся в обращении, над суммой товарных цен и появление в результате этого денег, не обеспеченных товарами, что приводит к росту цен на них. А целью антиинфляционной

политики государства – установить контроль над инфляцией и добиться приемлемых для народного хозяйства темпов ее роста [2].

Актуальность данной проблемы состоит в том, что инфляционные процессы оказывают сильное влияние на российскую национальную экономику с начала 90 - х г. и по сей день, поэтому первоочередная задача правительства Российской Федерации – добиться снижения уровня инфляции в России до уровня стран Европы, США и Японии, так как показатели инфляции данных стран имеют наименьшее абсолютное значение.

Инфляция усиливает нестабильность и риски слабой экономической системы, мешает экономике страны полноценно развиваться, решать долговременные задачи, такие как освоение ресурсосберегающих технологий, изменение структуры производства.

Инфляция является сложным социально - экономическим явлением, порождаемым диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства и представляет собой одну из наиболее острых проблем современной экономики во многих странах мира. Как правило, проявлением инфляции является повышение общего уровня цен в стране, которое возникает в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в пользу спроса, т.е. это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Инфляция в России имеет монетарные и немонетарные причины.

К немонетарным причинам можно отнести: диспропорции в экономике, обусловленные долгим развитием ее под влиянием командно - административной системы; чрезмерное развитие ВПК (военно - промышленного комплекса); малый экспортный сектор (в основном - сырьевой направленности) при сильной импортной зависимости; распад хозяйственных связей в результате развала СССР; спад объема внутреннего валового продукта (ВВП); инфляционные ожидания населения.

Однако немонетарные концепции инфляции не в силах объяснить фактическую динамику инфляции в России.

К монетарным причинам относят [1]:

- дефицит госбюджета;

- влияние объемов денежной массы. Увеличение активов ЦБ во всех случаях приводит к возрастанию денежной массы, что означает повышение платежеспособного спроса. В результате этого возрастает уровень цен на товары (сокращение объемов кредитной эмиссии способствует снижению темпов инфляции);

- скорость обращения денег. Она увеличивается, когда происходит бегство населения от национальной валюты, что объясняется низким доверием к рублю и инфляционными ожиданиями населения.

Кроме того среди основных причин инфляции в нашей стране выделяют [2]:

- нерациональное распределение доходов государственного бюджета;

- внедрение все большего количества товаров импортного производства, с чем связано сокращение отечественного;

- значительный рост цен на продовольственные товары;

- рост тарифов на электричество.

Проанализируем инфляцию в России с 2012 по 2016 годы, согласно данным [3] (таблица 1).

Таблица 1 - Уровень годовой инфляции в России с 2012 года по настоящее время, %

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Уровень инфляции	6,58	6,45	11,36	12,91	5,4

Из таблицы видно, что в 2014 году уровень инфляции резко повышается с 6,45 % до 11,36 % . Объясняется это увеличением цен на производственные товары. Затем, происходит укрепление национальной валюты, государство проводит политику по сдерживанию роста цен на лекарственные препараты и продовольствие.

После введения санкций со стороны западных государств, а следом за этим падения курса рубля, мы видим резкий скачок инфляции (почти на 5 %) в 2014 году, а следом увеличение еще на 1,5 % в 2015г. Представим в таблице 2 инфляцию в 2016 - 2017 гг. по месяцам [6].

Таблица 2 - Инфляция в 2016 - 2017 гг. по месяцам, %

<i>Месяц</i>	<i>Месячная инфляция в России (в годовом исчислении)</i>	<i>Ключевая ставка на данный месяц (%)</i>
февраль 2016 года	0,63	11,00
январь 2016 года	0,96	11,00
март 2016 года	0,46	11,00
апрель 2016 года	0,44	11,00
май 2016 года	0,41	11,00
июнь 2016 года	0,36	10,50
июль 2016 года	0,54	10,50
август 2016 года	0,01	10,50
сентябрь 2016 года	0,17	10,00
октябрь 2016 года	0,43	10,00
ноябрь 2016 года	0,44	10,00
декабрь 2016 года	0,40	10,00
январь 2017 года	0,62	10,00
февраль 2017 года	0,22	10,00

По оценкам Правительства РФ в 2016 году должен был возобновиться рост российской экономики, предусматривающий снижение инфляции. Сценарий предполагал замедление инфляции практически в 2 раза и ожидался в пределах 5 - 8 % . Годовая инфляция в России по итогам 2016 года составила 5,4 % , при ключевой ставке на конец года в 10,00 % . Надо отметить, что такая рекордно низкая инфляция в России стала и самой низкой за всю историю страны. Уровень инфляции против 2015 года снизился более чем вдвое – инфляция за 2015 год составляла 12,9 % .

С учетом принятого решения сдерживания и сохранения умеренно жесткой денежно - кредитной политики, по прогнозу Банка России, в октябре 2017 года инфляция и в дальнейшем к концу года снизится до целевого уровня 4 % [7].

В январе - феврале 2017 года годовая инфляция продолжала замедляться и в феврале 2017 года составила 4,6 %. Это соответствует прогнозной траектории Банка России.

Следует отметить что, антиинфляционная политика России проводится неравномерными методами, несмотря на попытку удержания инфляции в заданных рамках, руководство страны финансирует несколько высоко затратных проектов. Кроме того, государственные органы борются за определенные показатели, а не стараются обуздать инфляцию.

Важным аспектом борьбы с высоким уровнем инфляции служит доверие населения к денежно - кредитной политике страны. Это способствует формированию и сохранению низких инфляционных ожиданий. Поэтому в России необходимо необходимо проводить ряд серьезных мер [4]:

- установить приоритетные задачи снижения инфляции;
- организовать интенсивную поддержку антиинфляционной политики со стороны государственной власти;
- добиться соответствия антиинфляционных мер и решений официально провозглашенной политики;
- создать максимальную открытость информации для всех субъектов.

Эффективность данных мер доказана опытом многих стран, следовательно, можно надеяться на их эффективность и в условиях России.

Таким образом, антиинфляционная программа в нашей стране не сможет добиться успеха, пока не будет сформирована полноценная рыночная среда с высоким уровнем развития предпринимательства, и не будут созданы институциональные и финансовые предпосылки для сокращения инфляционного потенциала.

Антиинфляционная политика должна проводиться совместно с другими макроэкономическими и институциональными мерами по повышению эффективности сложившейся социально - экономической ситуации в стране. Основой антиинфляционной программы в России должна быть научно обоснованная модель управления переходной экономикой, которая стимулировала бы ее стабилизацию, подъем производства товаров и услуг на конкурентной основе. Денежно - кредитная политика РФ в таких условиях должна быть ориентирована на снижение инфляции, так как без стабильно низкого данного показателя невозможно мобилизовать внутренние ресурсы, направить их на производительные инвестиции и другие цели.

Список используемой литературы:

1. Глазова, Е.С., Инфляция: эволюция, факторы, государственное регулирование / Е. С. Глазова, М.П. Степанова // Финансовый менеджмент. – 2013. – №1. – С.34 - 37.
2. Дашкин, Р.М. Особенности антиинфляционного регулирования в России / Р.М. Дашкин // Экономика, управление, финансы. – Пермь: Меркурий, 2014. – С.22 - 24.
3. Инфляционные ожидания Правительства на 2015 - 2016 гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2016-god.com/prognoz-irovnu-a-inflyacii-na-2016-god/>
4. Курганский, С.А. Инфляция в России: факторы и тенденции / С.А.Курганский // Известия Иркутской государственной экономической академии. – № 2. – 2013. – С. 40 - 54
5. Николаева И.П. Экономическая теория: учебник / И.П. Николаева - М., Дашков и К. – 2013. – 328 с.

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

7. Сергуниева, К.В. Инфляция в России в 2016 году (прогноз): уровень и индекс инфляции / К.В. Сергуниева // В книге: Человек, общество и государство в современном мире Сборник научных трудов международной научно - практической конференции: в 2 томах. – 2016. –С. 84 - 87.

© Спешилова Н.В., Сарбаева Г.А.

УДК 338

С.Г. Степанов

к.п.н., доцент кафедры менеджмента

К.В. Карабанов

магистрант факультета гуманитарных наук, управления и сервиса

Международный инновационный университет

г. Сочи, Российская Федерация

АУТСОРСИНГ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА СОЧИ

В 2014 году в Сочи прошли Зимние Олимпийские игры, этому предшествовала длительная подготовка всех участников процессов по строительству объектов. Практически все компании - застройщики привлекались к строительству через аукционы и тендеры. А оптимизация затрат на возведение объектов была осуществлена за счет применения принципов аутсорсинга в строительстве. Итогом данной работы стала одна из самых красивых и дорогих Олимпиад в мире, когда - либо проводившихся. Значительную роль на стадии подготовки к этому событию стали услуги аутсорсинга в строительстве.

Особенно сложной в техническом и финансовом плане является строительство крупных объектов. Оно требует от инвесторов не только больших финансовых вложений, но и грамотной политики. На примере строительства объектов для Олимпиады в Сочи можно рассмотреть, что способствовало успешной реализации столь крупного проекта. К строительству объектов для соревнований были допущены несколько крупных компаний, которые уже имели опыт крупномасштабного строительства и могли выступить в роли соинвесторов для данного проекта. В связи с крупномасштабной стройкой подрядчиками было принято решение о применении принципа аутсорсинга строительства. Таким образом, часть функций по строительству была отдана другой организации. Это позволило сдать объекты в срок и оптимизировать траты на строительные процессы. Аутсорсинг строительства – это как раз тот случай, когда сразу несколько компаний делят между собой задачи, чтобы обеспечить качество строительства и гарантировать сдачу объекта в срок. Переданные другим предприятиям строительные функции позволили рационально расходовать бюджетные средства, отведенные на строительство.

Каким образом влияет аутсорсинг строительства на деятельность компаний? Во - первых, увеличивается скорость по строительству объектов. Во - вторых, обеспечивается высокий уровень качества всех этапов строительства. В - третьих, все задачи строительства

равномерно распределяются между всеми компаниями, участвующими в строительстве спортивных объектов для международных соревнований.

Аутсорсинг в строительстве на примере Сочи позволил решить целый ряд задач, а именно:

- сбор и оформление разрешительных документов (все компании, участвующие в строительстве, должны были подтвердить членство в СРО, наличие материально - технической базы и компенсационного фонда для включения в проект строительства);
- работа по обоснованию технического задания на реализацию проекта и его согласование (работы были проведены в несколько этапов, после этого утверждена окончательная смета и подготовлена проектная документация);
- получение разрешения на строительство и объединение для решения поставленной задачи сразу нескольких компаний;
- закупка необходимого объема материалов и налаживание работы по их своевременной поставке;
- налаживание работы логистической службы;
- налаживание работы бухгалтерии и своевременное предоставление отчетности;
- налаживание работы с персоналом (оформление на работу, распределение задач между сотрудниками);
- контроль хода выполнения проекта и его соответствия ранее утвержденной документации.

В частности, на процесс подготовки исходно - разрешительной документации могло бы уйти больше времени, если бы специалисты компании, предлагающей услуги аутсорсинга, не были знакомы со всеми деталями и особенностями оформления документации. А в пакет документов для строительства входит большой перечень бумаг: это планы участков и конкретные границы размещения объектов, это границы участков и технические показатели здания. Только при наличии полного пакета документов компания может получить разрешение на ведение строительной деятельности. Все собранные данные затем передаются для утверждения проектировщикам.

Компании, которые специализируются на услугах аутсорсинга в строительстве, обычно выполняют эту работу быстрее за счет своей узкой специализации опыта. Вся их работа отлажена, в деятельности используются четкие инструменты для взаимосвязи с государственными инстанциями.

Для инвестора крайне важно контролировать работу по закупке стройматериалов и работу по самой стройке. Технический заказчик здесь выполняет функции полномочного инспектора, который запрещает выполнять работу некачественно. В процессе строительной деятельности подрядная организация должна придерживаться утвержденных стандартов на качество и безопасность стройки.

Только применение принципа жесткого контроля позволяет инвестору оптимизировать траты и время, защитить свою репутацию и оградить себя от последствий, с которыми сталкиваются компании, нарушающие стандарты качества строительной деятельности. Часто аутсорсинговые компании берут на себя и другие обязанности – проверку проектной документации на наличие ошибок. Это позволяет исключить ошибки в проектировании и утвердить документацию по строительству безопасных и надежных в эксплуатации зданий. Такой контроль выгоден не только генеральному подрядчику, но и заказчику

строительства. А здесь в роли заказчика выступило государство, выделив на строительство объектов бюджетные средства.

Таким образом, на примере строительства объектов для Олимпиады в Сочи можно отметить важность услуг аутсорсинга в строительстве. Комплексный подход к делу, распределение задач и строгий контроль качества работы позволил реализовать проекты в соответствии с утвержденными стандартами на строительную деятельность, исключить ошибки в проектировании, обеспечить учет расходования и проверить качество стройматериалов, возложить все работы по проверке качества на специализированную компанию. По итогам работы были оптимизированы траты подрядчиков, обеспечены условия для соблюдения стандартов качества и безопасности постройки объектов спортивного назначения.

Список литературы

1. Голубецкая Н.П. Разработка системы государственного регулирования инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики с целью перехода на инновационный путь развития / Н.П. Голубецкая, И.А. Калыницкий. // Экономика и управление. - 2014. - № 2 / 5. - С. 28 - 33.

2. Степанов С.Г., Сурков Д.А., Рыкова Ю.С. Повышение эффективности управления муниципальным имуществом. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 183 - 186.

3. Яковлева - Чернышова А.Ю. Особенности процесса управления устойчивым развитием предпринимательских структур // Транспортное дело России. 2014. №6. С. 110 - 112.

© С.Г. Степанов, К.В. Карабанов, 2017

УДК 657.471

Тимченко Д.А.

студент экономического факультета, КубГАУ
г. Краснодар, Россия

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ - КОСТИНГ»

Аннотация: Российская система бухгалтерского учета во многих моментах еще находится на стадии директивной экономики и несет функции налогооблагаемой базы. В статье рассмотрены основные аспекты эффективности применения маржинального метода бухгалтерского учета по системе «Директ - костинг», основу которого составляет исчисление себестоимости продукции, определение маржинального дохода и расчет точки безубыточности.

Ключевые слова: система, маржинальный доход, точка безубыточности, «Директ - костинг», экономика, затраты, калькулирование.

Система «Директ - костинг» возникла в США в связи с особенностями их исторического развития. Остатки готовой продукции до 1928 года оценивались по себестоимости, которая исчислялась по полным затратам. Великая депрессия сподвигла к созданию больших запасов нереализованной продукции, в связи с чем постоянные затраты должны были распределяться между отчетными периодами. Это бы привело к искусственному искажению прибыли. Поэтому было решено условно разделить совокупные затраты на переменные, отождествляющиеся с прямыми и постоянные, отождествляющиеся с косвенными.

Появившаяся в 1936 году новая система исчисления издержек «Директ - костинг» была введена американцем Д. Харрисом [3].

В наше время система «Директ - костинг» включает в себестоимость не только прямые, но и части косвенных затрат. Суть данной системы заключается в обобщении прямых издержек по видам готовых изделий в то время, как косвенные собирают на отдельном счете и относят на общие финансовые результаты того отчетного периода, в котором они возникли. Систему учета себестоимости «Директ - костинг» составляют такие виды элементов: учет по местам возникновения затрат; учет по видам затрат; учет результатов за период; учет по носителям затрат.

Для этой системы характерны некоторые особенности. К ним можно отнести разделение производственных затрат на постоянные и переменные; калькулирование себестоимости продукции по ограниченным затратам и многостадийность составления отчета о доходах. Благодаря такому делению возникла система многоступенчатого учета сумм покрытия. В результате такого построения учета покрытия постоянных затрат идет изменение анализа структуры прибыли организации в лучшую сторону[2].

Калькуляция себестоимости продукции по переменным издержкам следит за ассортиментом выпускаемой продукции и за участием в получении прибыли каждого выпускаемого продукта, обеспечивает контроль за постоянными издержками, выявляет различия между прибыльными и недостаточно прибыльными операциями; определяет издержки, которые не контролируются центрами ответственности; рассматривает поведение издержек относительно нормативов.

Не менее важным моментом калькуляции себестоимости продукции по переменным затратам выступает взаимосвязь калькуляции с анализом безубыточности производства, в результате чего формируется информация необходимая для расчета оптимального соотношения объема и прибыли. Преимущества принципа калькулирования по переменным издержкам заключаются в непосредственном влиянии на установления цен по изделиям, стимулировании производительности различных сегментов бизнеса. Необходимость принятия управленческих решений привела к необходимости введения в систему «Директ - костинг» смет и заданий, а также анализ и контроль за их исполнением. В данной системе постоянные производственные расходы полностью относят на реализацию, а переменные коммерческие и административные расходы определяются как затраты одного отчетного периода относящиеся на реализацию. Система «Директ - костинг» выступает предметом спора среди экономистов и бухгалтеров по причине не достигнутого согласия в описании поведения постоянных и переменных издержек с целью

контроля и управления. Сторонники «Директ - костинга» считают, что постоянная часть производственных расходов более тесно связана со способностью производить продукцию, а не с выпуском конкретных единиц. Поэтому их следует относить к затратам на период и сразу списывать на реализацию без внесения в себестоимость продукции. Оппоненты «Директ - костинга» доказывают, что запасы должны включать при их оценке и компонент постоянных производственных затрат, необходимых для производства продукции; оба вида этих расходов должны быть запасоемкими, несмотря на различие в их поведении. Однако все склоняются к мнению, что это не лучший метод при оценке запасов[1].

Учет, опирающийся на систему «Директ - костинг», позволяет открыть широкие возможности для менеджмента любой организации, чтобы принять эффективные управленческие решения. Основываясь на данном методе, можно провести анализ взаимосвязи объемов производства, себестоимости, прибыли, валовой продукции, а также рассчитать максимальную долю постоянных затрат, которую организация в состоянии осуществить при имеющемся уровне рентабельности, и произвести расчет точки безубыточности.

Список используемой литературы:

1. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2015 г.
2. Ивашкевич В.Б. «Бухгалтерский управленческий учет», Юристъ, М., 2016 г.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. М.: Финстатинформ, 2015г.

© Д.А. Тимченко, 2017

УДК 330

А.В. Тлеува,
студентка 4 курс, РЭУ им. Г. В. Плеханова,
Научный руководитель – А. Ю. Колодяжная,
старший преподаватель
г. Оренбург, РФ
E - mail: alina69tleuva@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: В этой статье мы рассматриваем стратегические направления и перспективы развития банковской системы. Так как, современное регулирование финансовых рынков сводится к созданию единообразных требований ко всем участникам рынка, а также контролировать их соблюдение. Но даже в таких условиях механизм может не работать, в таком случае, нужно анализировать ситуацию с точки зрения улучшения финансового климата страны, развития новых финансовых институтов и рынков.

Ключевые слова: банк, система, услуга, тренд, развитие.

Долгое время рынок банковских услуг оставался консервативно настроенным, оправданием этому было давнее предубеждение – деньги любят тишину. Действительно, какие инновации, когда речь идет об управлении значительными капиталами, а любые изменения могут принести серьезные убытки, как банкам, так и их вкладчикам.

Однако всемирная глобализация не смогла пройти стороной мимо рынка банковских услуг и внесла свои коррективы в этот сегмент экономики. Актуальность темы заключается в том, что удаленный доступ к банковским счетам через мобильный банк, интернет банк, а также с помощью банковских карт это уже не инновации, а реальность банковского сектора, развитие которого происходит весьма динамично, несмотря на весь его консерватизм. Погоня за снижением издержек вышла на первое место, и эта тенденция будет предопределять будущее банковского дела, как в России, так и за рубежом [3, с. 315].

Сейчас современный банк – это планшет или смартфон, а офис банка – это его колл - центр. Поэтому основными конкурентами и партнерами банков становятся финансово - технологические компании, например Alibaba или Apple, одним это позволит использовать банковские преимущества доступа к значительному капиталу, другим инновационную культуру и технологическую экспертизу финансовых технологических компаний. Именно финансовые технологические компании и анализ Big Data (большие массивы данных) могут указать банкам тот канал общения с клиентами, использование которого дает наилучший результат. Например, клиент сможет получить кредит в интернет – магазине. Банки все больше и больше начинают уделять внимание искусственным интеллектам и биометрической аутентификации и, несмотря на то, что пока банковский сектор находится только в начале пути перехода на передовые технологии, нужно понимать, что однажды это все же случится.

Передовые технологии станут причиной появления новых инновационных банков, таким образом, наряду с инвестиционными банками, розничными и корпоративными появится новый тип банков, например, технологические банки [5, с. 26].

Главная особенность технологических банков будет заключаться в их мобильности и инновационности, заключающейся в широком наборе услуг, минимально затраченном времени на их получение и не большом штате персонала. Говоря о персонале технологических банков нужно понимать, что их основу будут составлять IT - подразделения, которые переведут традиционные банковские услуги в инновационную сферу. Поэтому банкам будет достаточно иметь в штате по одному сотруднику от классических банковских подразделений, задача которых будет ставить технологического задания перед IT - подразделениями.

Существование технологических банков спровоцирует появления передовых технологий. Одной из таких технологий, например, является технология блокчейн – это система организации распределенной базы данных или коротко говоря, технология блокчейн. Технология блокчейн позволяет хранить данные обо всех транзакциях банка, записи в блокчейне не централизованы, хранятся на разных серверах и верифицируются участниками сети, а не контролирующим органом. Технология блокчейн позволяет защитить данные банков о транзакциях, а также значительно снижает вероятность использования мошеннических схем благодаря своей децентрализованной структуре.

Президент Сбербанка Герман Греф заявил на форуме в Давосе, что технология блокчейн дает колоссальные возможности, в том числе по безопасному обмену информацией. Говоря

о технологическом развитии банковской сферы, следует упомянуть не только о тех преимуществах, которые эти технологии дают, но и об их недостатках [2].

Фишинг, спуфинг, вишинг, фарминг, кликфорд, скимминг – это термины, которые прочно вошли в нашу жизнь и с которыми клиент любого современного банка может познакомиться. Несмотря на все разнообразие терминов и способов обмана, все они являются разновидностями кибермошенничества. Кибермошенничество – это изощренный характер мошенничества, и люди, владеющие подобными методами далеко не глупые, а обладающие высоким интеллектом и определенными познаниями в психологии [1, с. 56 - 57].

Чтобы стать жертвой кибермошенников достаточно быть обладателем банковской карты, а если с ее помощью расплачиваться в Интернете, то опасность быть обманутым сильно возрастает. Люди привыкли к банкоматам, платежным терминалам, дистанционному переводу денежных средств и другим банковским технологиям, которые существенно упрощают нашу жизнь, однако они могут в себе таить риски финансовых потерь. Следует понимать, что современные банковские технологии (интернет банк, мобильный банк и прочее) имеют не только преимущества, но и ряд недостатков. Следовательно, такова сущность недостатков современного банковского рынка, застраховаться от которых полностью невозможно.

Необходимо отметить иные стратегические направления развития банковской системы услуг. Одним из таких направлений является аккумуляция ресурсной базы и пополнение финансовых источников российской экономики. В 2017 году должны быть приватизированы акции крупнейших российских предприятий. Планируемый объем доходов в федеральном бюджете от приватизации на уровне 1,7 трлн. руб. В 2017 году планируется выпуск Евробондов РФ, которые могут быть выпущены, как одним выпуском, так и несколькими. В последнем случае они будут иметь разные сроки, и использовать различную валюту. Планируется разместить на внешних рынках облигаций в объеме до \$3 млрд. [3, с. 315].

Среди прочих источников финансирования развития российской экономики можно назвать импортозамещение. Должно внести свою лепту в финансирование российской экономики использование финансовых инструментов с фиксированным доходом для покрытия инфляционных потерь. Привлечение внутренних займов. По данным ЦБ, рублевые и валютные вклады физических лиц в отечественных банках составляют 24 трлн. руб., для их перераспределения должна заработать программа государственных гарантий на возврат инвестиций. Данная программа позволит задействовать не только вклады населения, но и средства НПФ, а также страховых компаний.

В настоящее время Банк России надеется на более существенное падение инфляции к концу 2017 года, что даст возможность снизить процентные ставки до приемлемого уровня. На наш взгляд, такая стратегия слишком консервативна и, в случае очередного ухудшения сырьевой конъюнктуры, не позволит создать денежно - кредитных условий для экономического роста [1, с. 57].

Еще одним направлением в развитии банковской системы России является ее очищение от недобросовестных кредитных организаций. Часто такая политика называется зачисткой банков, но это только отчасти является правдой. На ежемесячной основе Банк России отзывает лицензии у кредитных организаций с целью повышения доверия к банкам со

стороны вкладчиков и кредиторов, развития национальной экономики, борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов.

За период с 2011 по 2016 гг. Банк России лишил лицензий (Рис. 1) более 300 кредитных организаций и в перспективе 2 - 3 лет общее количество уменьшится до 300 - 400 кредитных организаций. В связи с этим, такая политика Банка России приведет к тому, что в России колоссально сократится количество коммерческих банков.

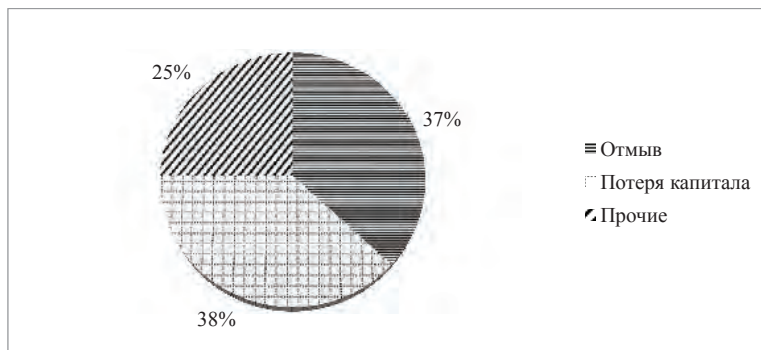


Рис. 1 - Результаты отзыва лицензий по числу банков с 2011 - 2016 гг.

Последнее время этот процесс замедлился ввиду кризиса и дефицита средств у агентства по страхованию вкладов для выплаты вкладчикам банков, однако вектор развития очевиден и сам процесс уменьшения количества банков остановлен не будет. В конечном итоге на российском рынке останется малая доля крупных банков и несколько узкоспециализированных банков.

Перечень мер может позволить увеличить инвестиционный потенциал экономики на 7 - 9 трлн. рублей, а это сумма почти сопоставимая с размерами ФНБ и резервного фонда РФ или 10 % от ВВП. Приток в экономику таких ресурсов, несомненно, удешевит стоимость денег и позволит банкам вернуться к выполнению своей основной функции – кредитованию. Однако одним увеличением ресурсной базы все проблемы решить не удастся. Здесь необходимо подключить механизм снижения требований к регулированию и надзору над банковской деятельностью. Например, банки, у которых произошло нарушение нормативов и утрата капитала могут не подвергаться отзыву лицензий, а трансформироваться в НКО и продолжать осуществлять деятельность на рынке банковских услуг [4, с. 66].

Подводя итоги, можно определить следующие основные рекомендации по стратегическим направлениям развития услуг банковской системы России:

1. Корректировка законодательства по активизации привлечения денежных средств населения путем создания фондов прямых инвестиций гарантированных государством, что соответственно даст гарантии клиентам банка.

2. Уменьшение числа отзывов лицензий у банков, перевод банков, утративших капитал в небанковские кредитные организации. Следовательно, это даст перспективу для конкуренции, и выгодных сделок с клиентами с различными банками.

3. Активизация внутренних заимствований. Амнистия капиталов.

Список использованной литературы:

1. Викулин А. Ю. Определение себестоимости и установление тарифов на банковские услуги // Банковские технологии. – 2010. – № 4. – С. 56 – 57.
2. Газета «Известия», [Электронный ресурс] / <http://izvestia.ru/news/609138>
3. Тедеев Л. П. Электронные банковские услуги и Интернет - банкинг: правовое регулирование и налогообложение. — М.: НИ, 2012. — С. 315.
4. Уоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. — М.: ИПЦ «Вазар - Ферро», 2014. — С. 66.
5. Шлайн Б., Борисенко Е. Банковские технологии 2010: время альтернатив // «Банковские технологии» - 2010. - № 6. - 26 - 27 с.

© А.В. Тлеува, 2017

УДК 658.56

А. Ю. Тришина

студентка 4 курса экономического факультета
Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
г. Саранск, Российская Федерация

ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ОЖИДАНИЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В МЕНЕДЖМЕНТЕ КАЧЕСТВА

Успех организации зависит от понимания и удовлетворения текущих и будущих потребностей и ожиданий нынешних и потенциальных потребителей и конечных пользователей, а также от понимания и учета потребностей и ожиданий других заинтересованных сторон: работников организации; владельцев / инвесторов (акционеры, отдельные лица или группы, включая общественный сектор, имеющие конкретный интерес в организации); поставщиков и партнеров; общества в виде различных объединений и государственных структур, на которые организация или ее продукция оказывают воздействие.

В соответствии с п. 4.4 ГОСТ Р ИСО 9004 - 2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» к заинтересованным сторонам относятся физические и юридические лица, создающие добавленную ценность для организации или так или иначе заинтересованные в деятельности организации, или находящиеся под ее влиянием [3] (таблица 1).

Таблица 1 - Примеры заинтересованных сторон и их потребностей и ожиданий

Заинтересованная сторона	Потребности и ожидания
Потребители	Качество, цена и своевременность поставки продукции
Владельцы / акционеры	Устойчивая рентабельность
	Прозрачность

Работники организации	Хорошие условия труда
	Гарантия занятости
	Нематериальные поощрения и денежные вознаграждения
Поставщики и партнеры	Взаимные выгоды и преемственность
Общество	Защита окружающей среды
	Этичное поведение
	Выполнение законодательных и нормативных требований

Современной организации необходимо учитывать требования всех заинтересованных сторон, которые имеют отношение к системе менеджмента качества [1, с. 15]. Это могут быть потребители, конечные пользователи или бенефициары, регулирующие органы, партнеры по совместному предпринятию, франчайзеры, головные и дочерние организации, владельцы, акционеры, банкиры, внешние поставщики, работники (и другие лица, работающие от имени организации), юридические и контролирующие органы (местные, региональные, государственные / областные, национальные или международные), торговые и профессиональные ассоциации, местные общественные группы, негосударственные организации, конкуренты и пр.

Требования заинтересованных сторон могут включать: требования потребителей, относящиеся к соответствию, цене, доступности или поставке; договоры, заключенные с потребителем или внешними поставщиками; отраслевые кодексы или стандарты; соглашения с общественными группами или неправительственными организациями; законодательство; меморандумы о взаимопонимании; разрешения, лицензии или другие формы полномочий; приказы, выпущенные регулирующими органами; соглашения, конвенции и протоколы; соглашения с органами государственной власти и потребителями; добровольные принципы и кодексы практик; добровольную маркировку или экологические обязательства; обязательства, вытекающие из договорных отношений с организацией и пр.

Для понимания потребностей и ожиданий заинтересованных сторон могут быть выполнены некоторые действия:

- организация может собирать информацию, например, посредством лоббирования и налаживания контактов; участия в работе соответствующих организаций; бенчмаркинга; активных исследований; изучения рынка; опросов потребителей или пользователей; мониторинга потребностей, ожиданий и удовлетворенности потребителей.

- организация может разработать потенциальные критерии «соответствующих» заинтересованных сторон, рассматривая, например: их возможное влияние или воздействие на результаты деятельности или решения организации; их способность генерировать риски и возможности; их способность быть подверженными влиянию решений или деятельности организации.

- критерии затем могут быть использованы для определения соответствующих заинтересованных сторон и их соответствующих требований.

Информация, полученная в результате этих действий, должна учитываться при планировании. В силу динамичности требований заинтересованных сторон, необходимы их периодический мониторинг и анализ на регулярной основе [2, с. 74].

Удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон способствует достижению организацией устойчивого успеха [4, с. 216]. Потребности и ожидания отдельных заинтересованных сторон отличаются друг от друга, могут противоречить потребностям и ожиданиям других заинтересованных сторон или могут очень быстро меняться. Средства, с помощью которых выражаются и удовлетворяются потребности и ожидания, могут принимать самые различные формы, включая сотрудничество, взаимодействие, переговоры, аутсорсинг или прекращение какой-либо деятельности.

Список используемой литературы

1. Баурина С. Б., Сидорова А. И. Современные требования к системам менеджмента качества организации // Результаты научных исследований: сборник статей междунар. научно - практ. конф. (15.02.2016 г., г. Тюмень) в 4 - х ч. Ч. 1. / Отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа: ООО «Аэтерна», 2016. – С. 15 - 17.

2 Баурина С. Б., Гарнов А. П., Гарнова В. Ю. Качество продукции / услуг в отраслях материального производства и непроизводственной сфере национальной экономики России: монография. - Саранск: Полиграф, 2014. – 136 с.

3 ГОСТ Р ИСО 9004 - 2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» // [http:// docs.cntd.ru / document / 1200082555](http://docs.cntd.ru/document/1200082555)

4 Терешина А. А., Фазлетдинова Д. В., Баурина С. Б. Особенности предпринимательской деятельности современных российских фирм // Новая наука: стратегия и вектор развития. 2015. № 6 - 1. С. 213 - 216.

© А. Ю. Тришина, 2017

УДК 331

Е.П. Трошина

к.э.н., доцент кафедры прикладного менеджмента

Ю.Р. Муратханова

студентка Института систем управления

Самарский государственный экономический университет

г.. Самара, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Современный бизнес постоянно находится в поиске все новых ресурсов для повышения эффективности собственных процессов. Поэтому особое внимание уделяется персоналу, а точнее условиям его развития. Сегодня все чаще говорят о том, что эффективность работы сотрудника зависит не только от его опыта и знаний, но и от его способностей и желания развиваться в том или ином направлении. У каждого сотрудника есть таланты, которые можно развивать и использовать. В этом случае концепция управления талантами будет заключаться в постоянном выявлении талантов и в их наилучшем применении на благо компании.

Одной из серьезных проблем развития большинства фирм является недостаток высококвалифицированного менеджмента. Причина лежит на поверхности - хороших специалистов просто не успевают выращивать. Решить эту задачу можно, внедрив в организации систему управления талантами.

Управление талантами - процесс, ориентированный на бизнес, нацеленный на привлечение, развитие и удержание ключевых сотрудников компании. Сам термин может иметь разное значение. Кто - то может говорить о сотрудниках, имеющих особый потенциал, а для кого - то это словосочетание может означать «управление персоналом всей компании».

Основная цель управления талантами - способствование становлению компании как высокоэффективной и жизнеспособной организации, с доминированием качеств стремительного реагирования и четкого соответствия бизнес - целям.

Анализировать систему управления талантами в компании, можно на примере организации «GENERAL ELECTRIC» (GE) Это одна из крупнейших корпораций в мире, которая была основана в конце XIX в. изобретателем Томасом Эдисоном. В настоящее время компания считается символом эффективного управления человеческими ресурсами. Следует отметить, что кадровую политику, которую использовала в своей практике компания по отношению к высшим руководящим должностям практически на протяжении всего периода своей истории, можно назвать «закрытой», поскольку на эти должности назначались люди только изнутри организации, целенаправленно обучаемые и развиваемые.

Весь персонал тщательно оценивается на предмет соответствия высокой планке GE. В большинстве случаев привлечение молодых талантов происходит во время ежегодных наборов (как в рамках ярмарок, так и с помощью прямого рекрутмента) в университетах.

Что касается лидеров, то лидеры в GE выращиваются изнутри. Они вырастают из наиболее перспективных талантливых сотрудников с помощью высокоэффективной системы ротаций, обучения и наставничества. Каждый руководитель в компании готовит себе преемников, создавая для них ситуации, где они могут проявлять свои лидерские качества и демонстрировать приверженность ценностям компании.

GE первой из организаций начала инвестировать в подготовку менеджеров огромные средства,кратно превышающие подобные инвестиции в других компаниях. В 1956 году был открыт Центр подготовки лидеров GE в Кротонвилле, который стал первым в своем роде корпоративным университетом. Вплоть до 2009 года GE ежегодно инвестировала в обучение и развитие около \$1 млрд, уделяя первостепенное внимание формированию навыков лидерства [2, с. 114].

Руководителям компаний нужно помнить, что управление талантами в организации – это то современное направление, которое способствует повышению индивидуальной эффективности работы сотрудников, о чем говорит, как зарубежный, так и отечественный опыт. Анализ этого опыта и лучших практик управления персоналом может помочь выявить те направления, которые особенно актуальны в управлении талантами и могут быть использованы в работе конкретной организации [1, с. 92]. Необходимо также понимать, что управление талантами относится к кадровым услугам организации. Это процесс, который пересекается и протекает параллельно с остальными кадровыми процессами, но акцентирует внимание на определенной группе сотрудников. Например, в

подборе персонала все достаточно просто. Составляя профиль компетенций и оценочный лист для собеседования, нужно не забыть включить туда качества сотрудников необходимой категории. Оценивать и измерять их проявление можно по - разному: специальными психодиагностическими тестами, проективными вопросами и даже с помощью самостоятельно изобретенной шкалы. В подсистеме «Обучение и адаптация» важны тщательно проработанные и эффективные программы введения в должность, которые позволят новому таланту быстро приспособиться к работе и начать «творить», то есть качественно работать. Но основные сложности в российской и зарубежной практике возникают при разработке мотивационных программ, так здесь на первый план довольно часто выходит нематериальная мотивация и желателен индивидуальный подход. Практика также демонстрирует и трудности в «Оценке». Талантливый сотрудника иногда непросто увидеть даже среди уже давно работающих. Тут эффективно сработают беседы с руководителями подразделений, регулярная аттестация и измерение таких показателей корпоративной культуры, как, например, вовлеченность персонала. Сотрудники исследуемой категории нуждаются в оценке как в стартовой точке развития. Кроме того, чем точнее спрогнозировано развитие каждого отдельно сотрудника (карьерный рост «таланта», план индивидуального профессионального развития), тем легче наметить рост кадрового потенциала всей компании, а значит, и успешности ее деятельности в целом.

Важно учитывать, что построение системы управления талантами – процесс длительный и требует включенности в процесс развития персонала всех менеджеров организации. Требует вложений временных, финансовых и иных ресурсов. Но если в компании принят курс на развитие и сохранение лидирующих позиций в долгосрочной перспективе, это путь, который даст большие дивиденды.

Список использованной литературы:

1. Одегов Ю. Г. Управление талантами – реальность современного менеджмента // Вестн. Ом. ун - та. Сер. «Экономика». – 2015. – № 1.
 2. Руденко Г.Г., Сидорова В.Н., Сидоров Н.В. Управление талантами: зарубежный опыт и лучшие практики // Вестн. Ом. ун - та. Сер. «Экономика». – 2016. – № 2.
- © Е.П. Трошина, Ю.Р. Муратханова, 2017

УДК 338

Э.Р. Хакимова, Магистрант ОГУ
А.В. Супонькина, Магистрант ОГУ
г.Оренбург

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКТА

В современном мире в любой стране мира господствуют рыночные отношения. Фирм, выпускающих похожую продукцию, сейчас огромное множество. Между ними существует сильная конкуренция. И выпуск качественной, недорогой, конкурентоспособной

продукции и услуг по сравнению с аналогами - главная задача любой фирмы в любой стране.

Создание и предложение продукта, который обладал бы наибольшей покупательской ценностью, вот важнейшая задача для любой фирмы. Чем выше привлекательность одного и того же продукта для потенциального покупателя, тем больше потребностей этот продукт удовлетворяет.

Различные стратегии применяются производителями, к примеру: выгодно дифференцируют свой продукт от продукта конкурентов, отбирают самый удачный продукт фирмы и сосредотачивают все усилия на нем, находят новое применение старым продуктам, своевременно изымают устаревший продукт, выходят на новые рынки; улучшают характеристики продукта в соответствии с запросами и ожиданиями покупателей, развивают рекламу и проводят прочие мероприятия по стимулированию сбыта.

Вследствие научно - технического развития и процесса глобализации, с целью увеличения конкуренции предприятия должны создавать новейшие виды продуктов, а также выходить с ними на все новые рынки сбыта.

Как правило, в основном создается несколько модификаций первоначальной продукции. У каждой модификации существуют особые, специфические характеристики, которые рассчитаны на определенный сегмент рынка. Это увеличивает вероятность того, что вся линейка продукции и ассортимент будет иметь успех. И чем разнообразней ассортимент, тем выше удовлетворенность покупателей продукцией именно данной компании.

Для анализа конкурентоспособности продукта анализируется ситуация на рынке, причем особое внимание уделяется изучению покупателей. Из этого анализа делаются выводы о целесообразности дальнейшей работы компании, к примеру: нужно ли продолжать производить определенный продукт, а также его сбыт; также искать ли новые рынки сбыта; вносить ли изменения в предоставляемое сервисное обслуживание; модернизировать ли продукт в соответствии с запросами и ожиданиями покупателей; или совсем остановить производство данной продукции и использовать освобожденные силы для разработки и производства нового товара.

К тому же, не обойтись без анализа внутренней среды предприятия, то есть анализ имеющихся у фирмы кадров, материально - технических и административных ресурсов. Организация принимает решение о том, сможет ли она достигнуть поставленных целей, имея в наличии такие ресурсы или ей нужно пересмотреть намеченные планы.

В современном, быстро меняющемся мире большое влияние приобрело постоянное обновление выпускаемой продукции. Организовав производство нового продукта, предприятие повышает свою устойчивость на небольшой период времени, уменьшая давление со стороны конкурентов.

Но и само создание новой продукции связано с огромными трудностями. Примерно четыре продукта из пяти не оправдывают вложенных в их разработку средств.

Увеличение цены продукта и срока его эксплуатации вызывает усложнение покупательского выбора и увеличение вовлеченности. Напротив, увеличение доходов в большинстве случаев снижает вовлеченность, позволяя относиться к дорогим продуктам длительного пользования как к одноразовым дешевым. Современный маркетинг

утверждает, что важно произвести товар, который будет пользоваться высоким спросом у покупателей, чем товар, который будет обладать уникальными свойствами.

Кроме этого, руководство должно дать оценку экономической целесообразности производства или продвижения на рынок нового товара. У опытного образца или модели прикидывается себестоимость производства и распространения новой продукции и возможная выручка от продаж, сравнение издержек и доходов демонстрирует, насколько выгодно будет производить новый товар для фирмы.

Затем разрабатывается подробный бизнес - план производства новой продукции, обозначаются источники сырья и комплектующих, также предлагаются мероприятия по продвижению товара и характеристики его технического обслуживания.

Также важно не ошибиться с прекращением выпуска старой продукции. Если сделать это в неподходящий момент, то можно многое потерять. Иногда стоит просто модифицировать уже имеющийся товар, чем полностью от него отказаться или разработать новый. Увеличению конкурентоспособности также способствует развитие предпродажного и послепродажного обслуживания.

Продукт, который на одном рынке испытывает конкурентное давление, может оказаться вне всякой конкуренции на другом рынке или сегменте. Тем самым можно заметно увеличить жизненный цикл товара. Также для сезонных продуктов выгодно использовать сезонные колебания спроса в различных географических поясах планеты. Увеличению конкурентоспособности способствует перевод производственной работы на территорию с более дешевой рабочей силой, низкими налогами и таможенными сборами.

Список использованных источников:

1. Смахтина, А.А. Оценка и стратегии конкурентоспособности / Смахтина Анна Анатольевна // Российское предпринимательство, 2013. - № 2 (224). - С. 79 - 84. - Библиогр.: с. 84 (3 назв.).

2. Груздев, Д.Ф. Управление конкурентоспособностью / Груздев Д. Ф. // Российское предпринимательство, 2009. - N 2, вып. 2. - С. 40 - 43. - Библиогр.: 43 (2 назв.).

© Хакимова Э.Р., Сулонькина А.В., 2017

УДК 378

В.В. Хорьякова

магистрант группы ГМУ - 62М, БУКЭП

г. Белгород

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Перед профессиональным образованием стоят сложные задачи - не только подготовка грамотного специалиста, но и формирование профессионально компетентного выпускника, способного к профессиональной мобильности в условиях информатизации общества. В

современных экономических условиях практически любая организация стремится найти новые ресурсы для сохранения конкурентного преимущества. Одним из таких ресурсов может стать развитие персонала, позволяющая не только максимально использовать трудовой потенциал работников, но и приумножать его.

Ключевые слова

Обучение, развитие, персонал, мобильность, карьера, рынок.

Сегодня любой компетентный руководитель понимает, что подготовленный и мотивированный персонал обеспечит не только четко налаженную работу и экономическую эффективность компании, но и конкурентное преимущество на рынке.

В быстро меняющейся рыночной среде любая организация может достичь успеха лишь в том случае, если ей удастся поднять методы своей работы на более качественно эффективный уровень.

Так как, в настоящее время быстро устаревает профессиональная активность персонала, организация для решения этой проблемы ставит перед собой задачу постоянного повышения квалификации сотрудников, что в дальнейшем будет являться для самой компании успехом[2].

Образование на современном этапе сталкивается с толкованием такого понятия как развитие персонала, которое подразумевает под собой комплекс мер, включающих профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации кадров, а также планирование карьеры персонала организации[1].

Главная задача развития и обучения персонала заключается в целенаправленном процессе повышения квалификации для специальной деятельности, в повышении внутрипроизводственной мобильности и занятости сотрудников.

При плановом развитии персонала организация одновременно решает две основные задачи: для самой организации повышается вероятность наилучшего и полноценного использования трудового потенциала работника, а для работника повышается возможность достигнуть полного саморазвития.

Имеются разнообразные методы и формы развития персонала и предпочтения одного из них должны осуществляться с учетом различных возможностей и целей организации (рис.1).



Рис. 1. Основные методы обучения

В каждой организации в основу перспективных и готовых планов развития персонала должен быть положен принцип непрерывности повышения квалификации каждого работника в течение всей его производственной деятельности в данной организации.

Принцип непрерывности профессионального образования предполагает следующие основные виды обучения: первичное обучение, лиц принятых на работу; ежегодное обучение сотрудников по актуальным вопросам профессиональной деятельности; периодическое обучение, для поддержания квалификационного уровня всего контингента; обучение лиц готовящихся к перемещению.

Также различают три вида обучения:

- подготовка кадров – это владение комплексом знаний, умений и способов коммуникации;

- повышение квалификации кадров – усовершенствование знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности;

- переподготовка кадров – это овладение новыми знаниями, умениями, навыками и способами общения, по причине поменявшихся запросов к труду или приобретение новой профессии.

Таким образом, исследовав систему развития персонала, можно сказать, что для ее эффективного построения необходимо обратить внимание на тесную связь с бизнес - целями организации, потребностями и возможностями. Постоянное повышение квалификации сотрудников позволяет им использовать новейшие технологии в их области, а следовательно, становится всё более и более эффективными в профессиональном плане.

Литература

1. Однорал, Н.А. Вовлечение персонала организации в процесс актуализации потребностей в обучении / Н.А. Однорал, В.В. Хорьякова // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения: материалы международной научно - практической конференции. - 2016. - С. 198 - 201.

2. Роздольская, И.В. Управление знаниями как комплексный процесс идентификации и развития интеллектуальной ключевой компетенции хозяйствующих субъектов и повышения их конкурентоспособности / И.В. Роздольская, К.В. Лихонин // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2010. - № 1. - С. 63 - 71

© В.В. Хорьякова, 2017

УДК 336.221

М.В. Чередниченко

студентка 4 курса факультета «Налоги и налогообложение»

Научный руководитель: О.А. Левшукова

старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение»

Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина г. Краснодар, Россия

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В РАСЧЕТЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО

На сегодняшний день основным направлением налоговой политики в России является проведение антикризисных мер. В связи с этим, налогообложение недвижимости является одним из приоритетных направлений для реформирования. Изменения, по мнению

Правительства РФ, должны помочь улучшить экономическую ситуацию в стране и заодно облегчить порядок уплаты данных налогов гражданам - налогоплательщикам.

Налог на имущество вызывает множество спорных вопросов у налогоплательщиков. Одним из таких является вопрос о расчете суммы налога. То ли с учетом кадастровой стоимости облагаемого имущества, то ли с учетом его инвентаризационной стоимости.

До изменений в законодательстве, которые вступили в силу с 1 января 2015 г., базой для исчисления налога на имущество, являлась инвентаризационная стоимость. Инвентаризационная стоимость – это стоимость объекта недвижимости, которую определяли организации технической инвентаризации (БТИ) при проведении технической инвентаризации и изготовлении технического паспорта [1]. При этом в соответствии с 9.1 статьи 85 Налогового Кодекса РФ БТИ ежегодно, в срок до 1 марта направляли в Налоговые органы сведения об инвентаризационной стоимости всех объектов недвижимости, которые учтены в БТИ. Сведения о собственниках этих объектов недвижимости в Налоговые Службы поступают из (ранее Федеральной Регистрационной службы) Росреестра. Налоговые Службы на основании налоговых ставок, утвержденных органами местного самоуправления, начисляют налог на имущество, рассылают налоговые уведомления собственникам и контролируют своевременную уплату (сбор) налогов.

1 января 2015 года вступил в силу Федеральный Закон № 284 от 4 октября 2014 года. Согласно этому закону в Налоговый кодекс РФ вносятся поправки, по которым существующий налог на имущество физических лиц будет привязан к кадастровой стоимости недвижимости. Земельный налог при этом сохраняется.

Кадастровая стоимость объектов недвижимости, содержащихся в государственном кадастре недвижимости, формируется на основании кадастровой оценки объектов недвижимости, выполняемой независимыми оценщиками. Ставка 0,1 % от кадастровой стоимости действует для жилых домов и жилых помещений, гаражей, машиномест, незавершенных жилых домов, хозстроений; 0,5 % - для «иных зданий, строений, помещений, сооружений»; и 2 % - для дорогой недвижимости (кадастровой стоимостью свыше 300 миллионов рублей), а также торговых и офисных центров. Регионы и муниципалитеты получили право снижать ставку налога до нуля или повышать ее с 0,1 % до 0,3 % [2].

В силу вступивших изменений, в правилах оформления недвижимости, а именно необязательность проведения технической инвентаризации и изготовления технического паспорта для постановки объекта на кадастровый учёт необходимо понимать следующее.

Объект недвижимости, который по желанию собственника был оформлен по новым правилам (кадастровые работы), то есть без технической инвентаризации (и изготовления технического паспорта) инвентаризационной стоимости не имеет. В качестве базовой стоимости для налога на такую недвижимость будет использована кадастровая стоимость, в том числе на весь переходный период.

Так как, в большинстве случаев кадастровая стоимость в 2 – 7 раз выше инвентаризационной, вполне возможно, что «сэкономивший» на технической инвентаризации собственник потеряет в разы больше в виде налогов в течение всего переходного периода.

Анализируя систему поступлений и схему уплаты налога на имущества, так как он является основополагающим в таком явлении как налогообложение недвижимости нужно

провести анализ поступлений за 2016 год, при действии нового принципа исчисления налога (по кадастровой стоимости) и поступлений за 2014 год, до принятия нововведений (по инвентаризационной стоимости). Для этого воспользуемся данными поступлений, представленных на официальном сайте ФНС России.

Таблица 1 – Поступления в консолидированный бюджет налога на имущество за 2014, 2016 гг., тыс. руб.

Наименование	2014 г.	2016 г.
Налог на имущество организаций	624 054 762	76 4543 569
Налог на имущество физических лиц	24 494 721	36 089 176
Налог на имущество всего	648 549 483	800 632 745

Из данных, приведенных в таблице можно сделать выводы, что показатель поступлений по налогу от организаций после примененных изменений вырос на 22,5 %, в рублях данная сумма составила 140 488 807 тыс. рублей. По данным на 2016 год сумма налога на имущество физических лиц был 36 089 176 тыс. рублей[1]. А это в свою очередь почти в половину больше, чем в 2014 году, когда расчет производился по инвентаризационной стоимости, то есть по сравнению с 2016 годом увеличился на 47,3 % или на 11 594 455 тыс. рублей. В целом по налогу на имущество можно наблюдать увеличение.

Исходя из анализа данных, можно сделать вывод о том, что применения способа расчета налога на имущество с учетом кадастровой стоимости оказался не таким уж и выгодным для налогоплательщиков.

По мнению многих, инвентаризационная стоимость имущества превышала налог в 5 - 7 раз, в отличие от кадастровой, которая должна была справедливо и более просто оценивать стоимость облагаемого имущества[1].

Но как стало понятно из расчетов, учет кадастровой стоимости только увеличил имевшиеся показатели. Кадастровая стоимость схожа с рыночной, а рыночная, как правило, растет, что означает неоправданно завышенные суммы налога на имущество, как организаций, так и физических лиц.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод о том что, схема уплаты налога на имущество, как для организаций, так и для физических лиц требует своей доработки. Особенно в данной ситуации страдает малый бизнес, так как в основном это ИП, то есть физические лица. Предложением можно выделить принятие определенных стандартов расчета на недвижимость, которые позволят избежать возникновения множества вопросов в определении налоговой ставки у потенциальных налогоплательщиков.

Список использованной литературы:

1.Гаврилова, Н.А.. Налог на имущество организаций / Н.А. Гаврилова. - изд. ВЕСТНИК - 2015. - 304с.

2.Электронный ресурс режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/nnifz/> (дата обращения: 13.03.2017)

© М.В. Чередниченко, 2017

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

А.М. Шахбанова

К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

Л.А. Гаджимурадова

Ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В связи с глобализацией экономики и развитием финансовой свободы организаций и граждан широко распространились валютные операции. В общем понимании это процедуры приобретения иностранных денежных знаков и их продажи, площадкой для этих процедур является валютный рынок. Регламент действий, возможности проведения, типы субъектов, которым разрешено участвовать в таких сделках, и другие вопросы регулируются правовыми нормами – как национальными, так и международными.

Словарем экономических терминов дается такое понятие таких операций – это урегулированные государственными и международными правовыми нормами сделки с такой категорией, как валютные ценности. Отечественной правовой базой, а именно ФЗ от 10.12.2003 N 173 - ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» утверждены категории экономических действий с покупкой и переводом валюты, участниками которых являются резиденты РФ, а также нерезиденты. Кроме того, согласно ФЗ от 06.12.2011 N 409 - ФЗ к валютным операциям следует отнести также и ввоз в РФ и вывоз с ее территории рублевого капитала, отечественных ценных бумаг, а также валютных ценностей.

Самыми главными участниками финансовых рынков, являются инвесторы или коммерческие банки, которые продают или покупают иностранные акции, импортеры и экспортеры, которые получают или оплачивают товар за деньги, так же валютными операциями, могут заниматься дилеры, трейдеры и брокеры. Из сказанного выше, можно сказать, что валютные операции – это цельная часть современной экономики, которая связана с формированием интеграции финансового рынка всей мировой финансовой системы, или отдельно взятой страны, а также с внеэкономической деятельности и ее развитием.[3, с.19]

Государство, которое находится в данной системе, должно в обязательном порядке контролировать движение иностранной валюты и вести учет всех операций на своей территории. Вследствие этого, все валютные операции проводятся через определенную систему уполномоченных банков.

Совершение валютных операций разрешено между резидентами РФ и нерезидентами.

Лидирующее место по значимости в мире занимает финансовый рынок, на котором ежедневно коммерческими банками совершаются различные виды операций. Основными

участниками современных финансовых рынков признаны коммерческие банки, инвесторы, которые приобретают или продают иностранные акции, экспортеры и импортеры, которые оплачивают или получают средства за товар в валюте, так же это могут быть брокеры, дилеры и трейдеры.

Итак, из вышесказанного можно сделать вывод, что валютные операции в настоящее время являются неотъемлемой частью всей современной экономики, и это в основном связано с развитием внешнеэкономической деятельности и интеграции финансового рынка отдельно взятой страны в мировую финансовую систему.

При этом государство, находясь в такой системе должно непременно сохранять контроль над движением на своей территории иностранной валюты и учет операций. Поэтому все валютные движения в государстве проводятся через специальную систему уполномоченных коммерческих банков.

В связи с глобализацией экономики и развитием финансовой свободы организаций и граждан широко распространились валютные операции. В общем понимании это процедуры приобретения иностранных денежных знаков и их продажи, площадкой для этих процедур является валютный рынок. Регламент действий, возможности проведения, типы субъектов, которым разрешено участвовать в таких сделках, и другие вопросы регулируются правовыми нормами - как национальными, так и международными[1, с.11].

ФЗ РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» фиксирует конкретные виды валютных операций:

- покупка рублей, валютных ценностей и отечественных ценных бумаг одним резидентом у другого, их отчуждение одним резидентом в интересах другого, проведение расчетов валютными ценностями;
- те же процедуры, когда 1 из сторон - нерезидент;
- те же процедуры, когда обе стороны - нерезиденты;
- ввоз в Россию и обратный вывоз рублей, валютных ценностей и отечественных ценных бумаг;
- различные операции, способствующие перемещениям инвалюты и рублей, ценных бумаг с заграничного счета на счет в российском банке и обратно.

Объединяя валютные операции по типу применяемых ценностей, можно классифицировать их следующим образом:

- выполняемые с инвалютой и ценными бумагами, чей номинал установлен в инвалюте;
- рублевые расчеты, производимые как между резидентами, так и между нерезидентами.

Валютные операции разделяются еще на 2 группы: это текущие и капитальные операции. Текущие – это ввоз / вывоз товаров и услуг при условии расчета по обязательствам не позднее, чем через 180 суток. Капитальные операции – это всевозможные инвестиции, кредиты в валюте на срок более 180 суток, отсрочки по различным платежам на срок больший, чем 180 суток, покупка недвижимости за валюту. Основной принцип такого разделения – это влияние на валютный баланс в экономической системе. Капитальные операции могут привести к ощутимому оттоку капитала из России или к тому, что валюта перенасыщает рынок.

Чтобы упростить процедуры с валютой, банки используют такой показатель, как код валютной операции. Он фиксируется в справках и расчетных документах при совершении рублевых расчетов между счетами резидентов, один из которых оформлен в заграничном банке, а также, если сам плательщик является нерезидентом. Код вида состоит из 5 цифр – первые 2 цифры обозначают группу операций, 3 последние цифры – это код конкретного вида операций.

Выполнение операций с валютными ценностями подтверждает справка о валютных операциях, образец которой закреплен Центробанком в форме №0406009. Если субъект - организация, то справка сдается в банк. Причина этого в том, что в организации должен быть налажен бухгалтерский учет валютных операций. Бухучет для этого выделяет специальные бухгалтерские проводки. Это операции, выполняемые лицензированными банками в контексте их предпринимательской деятельности и заключающиеся в торговле валютными ценностями и выполнении роли посредника при осуществлении соответствующих операций.

Поскольку валютные операции всегда связаны с риском валютных потерь, то валютные операции банка подвергаются постоянному контролю как со стороны самого банка, выполняющего валютную операцию, так и со стороны органов валютного контроля. Поэтому анализ и оценка валютного риска является постоянной процедурой, проводимой в исполняющем банке.

Современное незавидное положение в экономике не позволяет оставлять любую вероятность возникновения риска без внимания, поскольку такая халатность может привести к весьма крупному обвалу цен на валюту и вызвать настоящий экономический кризис.

В 2016 году произошло замедление роста курса валют по отношению к рублю. Внутриэкономическая ситуация в 2016 году имела больше предпосылок для повышения курса рубля, чем для снижения. Но аналитики в правительстве уверены, что слишком сильное укрепление рубля сейчас невыгодно для экспортеров. [4, с.25]

Таким образом, сегодня на валютном рынке не ожидается серьезных поворотов. В ближайшие два года наиболее привлекательными будут вложения в российский рубль, но через покупку облигации федерального займа.

Ожидается, что 2017 год для валютных рынков будет по - прежнему напряженным и достаточно беспокойным. Однако, по всей видимости, основные беспокойства затронут евро и чуть в меньшей степени доллар США. Для российского рубля 2017 год обещает быть более благоприятным.

Список использованной литературы

1. Абрамова М.А. Анализ современного состояния банков, контролируемых государством, и их влияние на банковский сектор и национальную экономику // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016, №13.

2. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. - М.: / Под ред. Лапидуса М.Х. - М.: Финансы и статистика, 2015.

3. Бурлак Г.Н., Кузнецова О.И. Техника валютных операций. 2 - е изд. – М.: Юнити - Дана, 2015.

4. Гамза В. Банковская система России: Основные проблемы развития // Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 10.

5. Халимбекова А.М., Кремлева В.В. Роль финансово - кредитной системы в развитии АПК на примере Северо - Кавказского региона // Фундаментальные исследования. 2016. № 12 - 1. С. 231 - 238.

© А.М. Халимбекова © Л.А. Гаджимурадова © А.М. Шахбанова

УДК33

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

А.М. Шахбанова

К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

В.В. Кремлева

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Среди многочисленных общеэкономических проблем, полученных в ходе выполнения финансовой стабилизации в России, а также большое внимание уделяется вопросам макроэкономической политики. Валютная политика государства является важной частью экономической политики, так как от ее производительности зависит устойчивость валюты, рост и развитие экономики в целом.

Валютная политика России – это, в свою очередь, комплекс мероприятий, которые проводятся государством РФ, а так же Центральным банком относительно денежного обращения и всех валютных отношений для благоприятного воздействия на экономическую деятельность страны. Так же эти меры оказывают влияние на покупательную способность государственно валюты, а именно - российского рубля. При этом, следует понимать, что валютная политика ни каким образом не является целью. Это лишь инструмент для систематического проведения в Российской Федерации реформ экономического характера.[4, с.7]

Валютной политике отведена важная связующая роль – она объединяет звенья мировой экономики и национальной, являясь первоочередным инструментом при создании предпосылок к экономической интеграции РФ в перспективные для страны мирохозяйственные связи. К тому же, налаженная валютная политика считается признаком экономического суверенитета и неэквивалентного обмена товарной массы.

К основным целям валютной политики России относят:

- запрет на «всеобщую долларизацию всей страны»;

- поддержка стабильности государственной валюты, что предполагает максимально стабильный курс относительно валют других стран;
- достичь конвертируемости рубля и поддерживать данное положение в дальнейшем.

Валютная политика неотъемлемо связана с проблемами внешнеэкономических связей, поэтому ее никак нельзя отделить от этого большого комплекса проблем. К примеру: курс валюты напрямую связан с движением в стране капиталов, товаров, услуг, и это, в свою очередь, отображается на платежном балансе государства.

Учитывая большой мировой опыт, специалисты выделяют пять основных вариаций действующей валютной политики:

- регулируемое «плавание» валют;
- финансирование временной нестабильности;
- «плавающие свободно» курсы;
- валютный контроль;
- постоянно фиксированные курсы.[3, с.19]

В широком смысле валютная политика включает в себя валютное регулирование, контроль и международное валютно - финансовое сотрудничество. Все перечисленное выше направлено на повышение роли валютного фактора инновационного развития Российской Федерации. В связи с этим, необходимо усовершенствование валютной политики как составной части экономической политики.

К сожалению, в государственных управляющих документах валютной политике особого внимания не уделяется, а рассматривается лишь одна из ее составляющих – курсовая политика и состояние международных резервов. Поэтому основным и наиболее важным моментом в модернизации валютной политики является разработка ее концепции, которая до сих пор в нашей стране не разработана. Наряду с концепцией при модернизации валютной политики необходимо также брать во внимание направление к обновлению теоретической основы экономической политики.

В целом модернизация валютной политики должна быть комплексной и включать основные направления: курсовую политику, управление официальными международными резервами, валютное регулирование и контроль. Но, на пути модернизации валютной политики существует ряд проблем.[2, с.14]

Во - первых, для обеспечения стабильного курса рубля в первую очередь следует повысить качество курсовой политики, которое можно достигнуть с помощью отказа от оценки тенденций и перспектив развития динамики курса рубля, основанной на влиянии на него лишь мировых цен на нефть. Благодаря этому, методы определения курса национальной валюты должны быть улучшены. При оценке реального курса рубля номинальный курс изменяется на соотношение темпов инфляции в двух странах, валюты которых котируются.

Ко всему этому, на курс рубля влияет также определение эффективного курса по отношению к корзине иностранных валют. Стоит отметить, что доля доллара преобладает в корзине иностранных валют, используемых в международных расчетах. В связи с этим следует изменить корзину иностранных валют, используемую для определения эффективного курса рубля. Кроме паритета покупательной способности (ППС) – абсолютной или относительной – используется метод определения курса рубля на основе сопоставления спроса и предложения валют, исходя из состояния платежного баланса.

Методы определения курса рубля на основе ППС и состояния платежного баланса в основном по счету текущих операций не учитывают эти факторы. При разработке курсовой политики важно принимать во внимание влияние межстрановые разницы процентных ставок и их воздействие на международное движение капитала и на курс котируемых валют. В России процентные ставки традиционно выше, чем на мировом финансовом рынке.

В настоящее время согласно Денежно - кредитной политике РФ в России действует режим плавающего валютного курса. Переход на систему плавающего валютного курса ЦБ обосновывает тем, что данный режим введен в большинстве развитых стран и это позволяет проводить внутреннюю денежно – кредитную политику самостоятельно, независимо от внешних колебаний. Однако, мы видим обратное: при переходе на режим свободного плавания зависимость от импорта и от цен на нефть на мировом рынке все больше сказывается на состоянии экономики, инфляции и особенно бюджетном дефиците страны. Также ЦБ разъясняет, что политика валютного курса помогает экономике подстраиваться под меняющиеся внешние условия, сглаживая воздействие на неё внешних факторов [6]. На деле экономика России оказывается полностью зависима от внешних факторов во - первых по причине зависимости экспорта от сырьевых товаров, во - вторых, по причине зависимости от импорта, особенно в части промышленных товаров.

Разрабатываемые международными экспертами рекомендации о глобальном введении режима валютных курсов соответствуют интересам наиболее конкурентоспособных стран. К их числу Россия пока не относится, и ее **экономика не готова к нерегулируемому плаванию курса рубля.**

Регулируемый курс рубля позволяет снизить риски участников рыночной экономики России, которая еще не готова к национальной валюте в условиях нестабильности глобальной экономики. Гибкий курс рубля позволяет учитывать размер и темп его снижения или повышения в интересах российских участников национального и мирового рынков. Значительное повышение курса рубля невыгодно российским экспортерам и кредиторам, так как сокращаются их валютные поступления в рублевом эквиваленте, а снижение курса невыгодно импортерам и должникам, так как увеличивает их затраты на покупку иностранной валюты, в котором номинирована цена контрактов

Изменения курса рубля влияют на инфляцию: в России цены повышаются при любой его динамике в связи с отсутствием рыночной конкуренции. Мотивация введения курса рубля не учитывает опыт стран, которые при этом сохраняют режим регулируемого курса национальной валюты.

Банк России в ходе своей стабилизации должен больше внимание уделить разработке валютной политики в целом, а не отдельным ее составляющим..

Таким образом, мы пришли к следующим выводам:

Чем более развита экономически страна, тем выше степень ее участия в международном разделении труда, тем больше выгоды, получаемые от международного экономического сотрудничества, тем устойчивее ее валютная система и ее позитивное обратное влияние на национальное хозяйство.

Практика показала несостоятельность валютной политики России: сильная зависимость от внешних факторов (от мировых цен на сырье и от последствий воздействия кризиса, прежде всего, на экономику других стран), слабая связь между политикой, реально

проводимой ЦБ РФ, и декларируемыми им целями, низкий уровень качества планирования валютных резервов.

Список использованной литературы

1. Дудина О.И., Кремлева В.В. Антикризисная бюджетная и денежно - кредитная политика РФ: эффективность и целевые ориентиры // Агропродовольственная политика России. 2016. № 9 (60). С. 50 - 53.
2. Красавина Л.Н. Актуальные проблемы валютной политики России // Банковское дело. – 2016, №3.
3. Лизелот Сурен. Валютные операции: Основы теории и практики. – М.: Дело, 2015.
4. Наговицин А.Г. Валютная политика. – М.: Экзамен, 2014.
5. Фетисов Г.Г. Монетарная политика и развитие денежно - кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты // Деньги и кредит, 2016, № 2.
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/DKP/?PrId=e-r_policy
© В.В. Кремлева © А.М. Шаханова © А.М. Халимбекова

УДК 339.187.62, 657, 336

Г. Ф. Ширяева

к.э.н., доцент кафедры БУАС

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

доцент кафедры экономики

Академия ВЭГУ Институт экономики, информатики и управления

Г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТРУКТУРЫ ПЕРЕДАВАЕМОГО В ЛИЗИНГ ИМУЩЕСТВА В 2012 - 2016 ГОДАХ

Аннотация: Проблема изучения и анализа динамики развития по составу и структуре рынка лизинга является актуальной и требует развития ее теоретических основ и разработки практических рекомендаций. В статье рассматриваются основные тенденции развития рынка лизинга в 2012 - 2016 годах. Анализ осуществлен на сегментарном уровне развития лизингового рынка. Обобщены статистические данные с выявлением основных тенденций динамики развития сегментов рынка лизинга. Данные проведенного аналитического обзора структуры лизингового имущества говорят о различной динамике развития сегментов рынка, факторах, влияющих на развитие российского лизингового рынка.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые отношения, предмет лизинга, структура, сегмент, аналитический обзор, рынок лизинга, лизинговая отрасль.

Отраслевая концентрация лизингового портфеля является одной из ключевых характеристик деятельности лизинговых компаний. Итоги аналитического обзора

структуры рынка по предметам лизинга в Российской Федерации в 2012 - 2016 годах представлены в таблице 1.

Таблица 1. Структура рынка по предметам лизинга в Российской Федерации в 2012 - 2016 годах, в процентах к итогу

Вид имущества	2012	2013	2014	2015	9 месяце в 2016	
Железнодорожный транспорт	41,25	34,60	26,90	9,80	12,50	
Авиатехника	8,80	14,90	10,80	6,50	18,40	
Пассажирский автотранспорт	9,93	9,80	16,00	42,10	19,90	
Грузовой автотранспорт	11,18	15,10	17,10		18,20	
Дорожно - строительная техника	7,49	8,20	9,40	5,20	8,20	
Суда	1,63	2,10	1,40	2,00	3,20	
Здания и сооружения	1,60	1,20	2,70	3,10	1,30	
Телекоммуникационное, компьютерное и офисное оборудование	0,28	0,20	0,90	0,50	0,70	
Нефтегазодобывающее, специальное горнодобывающее оборудование	3,65	2,80	2,90	30,80	2,30	
Энергетическое оборудование	3,19	0,50	0,40		0,40	
Машиностроительное и технологическое, и металлургическое оборудование	2,22	1,70	2,00		2,40	
Сельскохозяйственная техника	2,17	3,10	1,50		4,10	
Оборудование для пищевой промышленности	0,62	0,70	0,70		1,00	
Полиграфическое оборудование	0,26	0,20	0,30		0,30	
Медицинское оборудование	0,08	0,10	0,10		0,30	
Прочее	5,65	4,80	6,90		6,80	
ИТОГО	100	100	100		100	100

Источник: составлено автором по данным [1][2][3][4][5][6]

В 2012 году несмотря на насыщение сегмента железнодорожного транспорта и его нестабильность он занимает наибольший удельный вес 41,25 % , что обусловлено крупными сделками в этой отрасли. Второе место занимает сегмент грузового транспорта с 11,18 % . Третью позицию занимает пассажирский автотранспорт (9,93 %).

В следующем году продолжается снижение объема новых сделок сегмента - лидера – железнодорожный транспорт, который несмотря на это обстоятельство остается на первом месте. В 2013 году этот сегмент сократился до 34,60 % . Рост показателей продемонстрировали грузовой транспорт и авиатехника - с 15,10 % и 14,90 % соответственно. В связи с ростом данные сегменты заняли второе и третье места соответственно. Незначительное снижение удельного веса с 9,93 % до 9,80 % переместило пассажирский автотранспорт с третьей позиции на четвертую позицию. Небольшой рост в сегменте строительной техники с 7,49 % до 8,20 % был обусловлен подготовкой к Олимпиаде в Сочи и активным участием банков в финансировании строительных проектов. Рост продемонстрировали такие сегменты лизингового рынка, как суда,

сельскохозяйственная техника, оборудование для пищевой промышленности. Остальные сегменты снизили свои показатели.

В 2014 году продолжается снижение доли сегмента железнодорожного транспорта и авиатехники. Стагнация первого сегмента наблюдается уже на протяжении трех лет с 2012 года. Снижение доли второго сегмента связано с сокращением высококорентабельных международных авиаперевозок и ростом суммы лизинговых платежей по лизинговым договорам в иностранной валюте.

Лизинг автотранспорта стал крупнейшим сегментом в структуре и достиг 33,1 % , что объясняется высокой ликвидностью автотранспорта в случае возникновения ситуации изъятия лизингового имущества у неплатежеспособных лизингополучателей и его реализации. Положительную динамику продемонстрировал лизинг телекоммуникационного, компьютерного и офисного оборудования. Продолжается незначительный рост по дорожно - строительной технике, нефтегазодобывающему и специальному горному, машиностроительному и металлургическому, полиграфическому оборудованию зданиям и сооружениям наблюдается незначительный рост, по остальным сегментам рынка лизинга наблюдается отрицательная динамика.

По итогам 2015 года наибольшее сокращение среди крупных сегментов показал железнодорожный транспорт, что является тенденцией почти всех лет анализируемого периода. Впервые за анализируемый период этот сегмент уступил первое место автотранспортному лизингу и занял второе место. Сегмент автотранспортного лизинга вырос до 42,10 % за счет государственной программы поддержки автолизинга и стал занимать первую позицию. От значительного падения сегмент авиатехники спасла программа государственного субсидирования лизинга и возмещения части затрат по кредитам. Данный сегмент стал занимать третье место с 6,50 % . Положительные темпы прироста продемонстрировали немногие сегменты такие, как сегмент здания и сооружения, суда.

По итогам 9 месяцев 2016 года крупнейшими сегментами - лидерами остаются автотранспорт (38,1 %), авиатехника (18,40 %), железнодорожный транспорт (12,50 %). Сегмент автотранспорта продолжает поддерживать продолжающаяся с 2015 года государственная программа. Сегменту авиатехники присуща высокая концентрация (три крупных лизингополучателя), что объясняет чередующиеся рост и падение данного сегмента в течение анализируемого периода. Положительную динамику темпов прироста в этом периоде продемонстрировали такие сегменты, как дорожно - строительная техника, суда, железнодорожный транспорт, телекоммуникационное, компьютерное и офисное оборудование, что говорит о возможной постепенной стабилизации лизингового бизнеса в российской экономике.

Таким образом, основные тенденции на рынке лизинга за 2012 - 2013 года говорят о диверсификации лизингового рынка по сегментам. Этот период можно охарактеризовать как уже не рост, но и еще не стагнация. В 2014 году сегменты - лидеры продемонстрировали отрицательную динамику в связи с повышением ключевой ставки Банка России, снижением доступности заемных средств и роста их стоимости, ростом проблемной задолженности. В этот период наблюдается стагнация лизингового рынка, лизинговые компании пытаются переориентироваться на малый и средний бизнес в качестве компенсации сокращения крупных лизинговых сделок. В сегмент работы с малым и средним бизнесом выходят государственные лизинговые компании. В 2015 году текущее состояние российской экономики привело к заморозке планов предприятий по обновлению основных фондов и лизинговый рынок как один из индикаторов инвестиционной активности в экономике показал отрицательную динамику. В 2015 - 2016 годах

наблюдается значительное влияние на структуру передаваемого в лизинг имущества антикризисных мер и государственных программ поддержки и субсидирования лизинга. Вследствие государственной поддержки лизинга наблюдается рост концентрации в отдельных сегментах. Постепенно в портфелях лизинговых компаний сегмент железнодорожного транспорта замещает авиатехника. В 2016 году рынок лизинга показывает медленное восстановление, наблюдается выход лизингового рынка на новую стадию развития. Важным аспектом перехода на новую стадию развития лизингового рынка является изменение потребительского поведения, выражаемое в готовности платить за пользование, за многообразие услуг и качественный сервис, а не за приобретение в собственность. В связи с этим доля операционного лизинга будет расти, а доля финансового лизинга сокращаться, что повлияет на сегментное распределение в структуре рынка лизинга, крупные сегменты будут сокращаться, мелкие сегменты будут расти.

Список использованной литературы

1. Газман В.Д. Неординарный лизинг: Учебное пособие для вузов. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. С. 527
2. Ширяева Г.Ф. Виды лизинговых операций, влияющие на организацию бухгалтерского учета // Научное обозрение. 2014. № 11. С.275 - 281
3. Ширяева Г.Ф. Статистический анализ структуры передаваемого в лизинг имущества в 2000 - 2014 годах // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/164EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/164EVN315
4. Ширяева Г.Ф. Структура передаваемого в лизинг движимого имущества в 2000 - 2010 годах // «Реформирование финансовой системы и стимулирование экономического роста в нестабильности»: мат. междунар. науч. - практ. конф. Одесса, 15 - 16 апреля 2011г. С. 104 - 107
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Лизинг, аналитические обзоры российского рынка лизинга. Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/leasing> (дата обращения 03.02.2017)
6. Федеральная служба государственной статистики. Финансовый лизинг. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/# (дата обращения 03.02.2017)

© Г.Ф. Ширяева, 2017

УДК 303.3

А.М. Эдиев

Старший преподаватель кафедры прикладной информатики
Чеченского государственного педагогического университета,
г.Грозный, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЦЕНТРОМ И РЕГИОНАМИ

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ межбюджетные отношения – это взаимоотношения между публично - правовыми образованиями по вопросам

регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса.

В соответствии со статьей 7 Бюджетного кодекса РФ к полномочиям РФ относится определение общих принципов межбюджетных отношений. Установлены следующие принципы:

- распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ;
- разграничения (закрепления) на постоянной основе доходов по уровням бюджетной системы РФ;
- равенства бюджетных прав субъектов РФ, равенства бюджетных прав муниципальных образований;
- выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований;
- равенства всех бюджетов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ.

Совокупность межбюджетных отношений в РФ основывается на бюджетном федерализме, при котором сочетаются интересы всего государства с интересами отдельных его частей, обеспечивается единство и целостность страны при соблюдении самостоятельности территорий в решении вопросов, включенных в их компетенцию.

В РФ последовательно осуществлялось реформирование межбюджетных отношений.

В зарубежных странах большое внимание уделяется выравниванию региональных различий посредством использования налогов и трансфертов. Политика финансового выравнивания проводится во многих странах, но лишь в Германии, Канаде и Австралии выравнивающие трансферты играют ведущую роль в межбюджетном регулировании. В США, в свою очередь, межбюджетные трансферты представлены системой грантов, а в Бразилии широкое распространение получил механизм перераспределения налоговых и неналоговых доходов между регионами через специально установленные нормативы.

Важнейшей задачей региональной политики в Германии является обеспечение единого (и высокого) жизненного стандарта на территории всей страны. Для достижения данной цели государство перераспределяет ресурсы и доходы, а также предоставляет в равной мере общественные блага всем территориям. Перераспределение финансовых ресурсов в Германии происходит в результате вертикального и горизонтального финансового выравнивания между землями.

Вертикальное распределение имеет две стороны: разграничение налогов между субъектами получения и предоставление федеральным центром субсидий и помощи регионам (дополнительные федеральные трансферты). Кроме того, существует и скрытое финансовое выравнивание, которое осуществляется как за счет федерального бюджета, так и за счет средств других центральных бюджетов, особенно бюджета социального страхования.

Горизонтальное перераспределение можно считать вторичным, когда уже полученные доходы в определенной степени уравниваются путем изъятия их части у финансово сильных («богатых») земель и передачи их финансово слабым («бедным») землям. К горизонтальной форме относится и перераспределение части налога с оборота.

В РФ простое копирование передовых моделей бюджетных систем и межбюджетных отношений иностранных государств неприменимо ввиду специфичности политического устройства, исторических особенностей, степени дифференциации субъектов РФ и других

внутренних факторов. В то же время совмещение и адаптация накопленного зарубежного опыта в российских условиях, а также применение принципиально новых механизмов являются неотъемлемой частью процесса совершенствования организации бюджетного процесса и устройства бюджетной системы.

Решение задач государственной политики при предоставлении регионам различных форм межбюджетных трансфертов

Ключевым элементом в системе межбюджетных отношений являются межбюджетные трансферты. В рамках созданной в результате реформ системы межбюджетных отношений Бюджетного кодекса РФ установлены следующие виды межбюджетных трансфертов:

- дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ (муниципальных образований);

- субсидии бюджетам субъектов РФ (местным бюджетам) в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов РФ, расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения;

- субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований в целях финансового обеспечения расходных обязательств, возникающих при выполнении государственных полномочий, переданных для осуществления субъектам РФ или органам местного самоуправления в установленном порядке;

- иные межбюджетные трансферты бюджетам субъектов РФ, установленные статьей 132.1 Бюджетный кодекс РФ (в случаях и порядке, которые предусмотрены федеральными законами и (или) принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Правительства РФ, бюджетам бюджетной системы РФ могут быть предоставлены иные межбюджетные трансферты).

Направления использования дотаций

Рассматривая действующую систему дотаций, надо отметить следующие особенности этого вида трансферта. Дотации бюджетам субъектов РФ (местным бюджетам) носят нецелевой характер и являются основной формой межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального и региональных бюджетов.

Основным видом дотаций являются дотации на выравнивание расчетной бюджетного обеспечения, предоставляемые в целях обеспечения равных возможностей доступа граждан к государственным и муниципальным услугам, предоставляемым за счет средств соответствующих бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований.

Распределение дотаций на выравнивание БО субъектов РФ осуществляется в соответствии с Методикой, утвержденной постановлением Правительства РФ от 22 ноября 2004 г. № 670, с учетом требований бюджетного законодательства, исходя из равноправия субъектов бюджетных правоотношений, и являющейся для всех субъектов РФ единой и формализованной. Согласно БК РФ при расчете дотации на выравнивание должны учитываться социально - экономические, природно - климатические и иные объективные факторы, влияющие на стоимость предоставления государственных и муниципальных услуг.

Также в рамках федеральных дотаций предоставляются следующие трансферты:

- дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ;

- дотации бюджетам закрытых административно - территориальных образований;

- дотации на содержание объектов инфраструктуры города Байконура.

Таким образом, дотации являются основным инструментом в выравнивании бюджетного обеспечения бюджетов субъектов РФ.

Список использованной литературы:

1. Стерлигова, А. Н. Анализ значения термина «интеграция» в контексте управления организацией // Федеральный образовательный портал - экономика, социология, менеджмент url: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/269410.html> (2005)
2. Селиверстов, В. Е. Анализ форм и механизмов межрегиональной интеграции // Экономика. Рефераты. Дипломы. Курсовые. url: <http://www.referama.ru/>.
3. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) [одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608] // КонсультантПлюс [справочные правовые системы]. – 1992 – 2007.
4. Селиверстов, В. Е. Анализ форм и механизмов межрегиональной интеграции // Экономика. Рефераты. Дипломы. Курсовые. Диссертации. URL: <http://www.referama.ru/txt.php?str=1&srch=&ch=7659>.
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662 - р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
6. Александров, И. М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. / И. М. Александров - М.: Дашков и К, 2007. – 486 с.
7. Балацкий, Е. В. Финансовая несостоятельность регионов и межбюджетные отношения / Е. В. Балацкий, Н. А. Екимова // Капитал страны: Федеральное интернет издание [Электронный ресурс]. – 2010. - Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176802>
8. Бикалова, Н. А. Международный опыт в области управления общественными финансами на субнациональном уровне / А.Н. Бикалова, О. В. Богачева, В. Э. Григоров и др. // Международный банк реконструкции и развития; отв. ред. Лавров А.М. - М., 2006. - С. 50
9. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 № 145 - ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. - № 31. - Ст. 3823

© А.М. Эдиев

УДК 338.4

Яцкевич Е.Е.

студентка 2 курса факультета экономики и управления
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

Гринина А.С.

преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента г. Краснодар, Российская Федерация

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

Исследование проблем конкурентоспособности образовательных учреждений высшего образования предполагает анализ общих процессов конкуренции и путей повышения конкурентоспособности организаций и иных объектов в рыночных конкурентных условиях. Становление и развитие концепции конкурентоспособности неразрывно связано с формированием в экономической науке теории конкуренции, которая является методологической основой для ее разработки.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции. В общем случае конкуренцию можно определить, как тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров и услуг, а также между потребителями по поводу формирования цен и объема спроса на рынке [3, с. 207].

Рынок образовательных услуг разнообразен в составе заинтересованных сторон. К таковым относятся производители, продавцы, прямые и косвенные потребители образовательных услуг, посредники, провайдеры, модераторы, координаторы. На этом рынке действуют потребители образовательных услуг, плательщики за образовательные услуги, работодатели – косвенные пользователи результатов образовательной деятельности, учреждения и работники сферы образовательных услуг, компании – создатели элементов образовательных услуг, государство.

При реализации своего интереса к сфере образования, каждый из перечисленных участников рынка образовательных услуг, делает данные субъекты заинтересованными сторонами этого рынка. В связи с этим им приходится подчиняться действиям рациональной логике рыночного поведения. Например, государство является носителем специфического государственного интереса к сфере образовательных услуг. Именно поэтому оно выступает как разработчик и проводник политики в сфере образовательных услуг. Административная власть становится административным ресурсом, который позволяет государству формулировать и успешно удовлетворять свои – государственные интересы, например, посредством формирования госзаказа, стимулирования экспорта образования, поддержки национальных лидеров образования, разработки стандартов предоставления образовательных услуг, обеспечения наилучших форм доступа к качественному образованию и т.п. [1].

Вышеперечисленные субъекты рынка образовательных услуг иногда трактуются не как его заинтересованные стороны, а как социальные партнеры. Независимо от этого рынок образовательных услуг не превращается в нерыночную субстанцию, а его субъекты – не перестают рационально отстаивать свои социальные и экономические интересы в сфере образовательной деятельности.

Столкновение интересов на рынке образовательных услуг делает неизбежным конфликты интересов и одновременно способствует поиску консенсуса этих интересов. Поэтому на данном секторе национального рынка в полном соответствии с положениями современной теории конкуренции, отношения субъектов рынка образовательных услуг опираются на необходимость сочетания сотрудничества и соперничества всех заинтересованных сторон. Данное явление, определенное Г.Б. Клейнером как «коокуренция» («конкуренция - кооперация»), пронизывает горизонтальные и вертикальные взаимосвязи рынка образовательных услуг, делая каждую из заинтересованных сторон данного рынка участником и конкуренции, и сотрудничества.

Г.Б. Клейнер акцентирует внимание на том, что «в экономике знаний мы уже не сможем рассматривать конкуренцию как главенствующий способ взаимоотношений между предприятиями. Сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества – это принципиально новый момент. Без кооперации, так же, как и без конкуренции, невозможно существование современной экономики вообще и экономики знаний тем более». Развивая данную мысль, автор отмечает существенные сдвиги и в

теоретическом базисе экономической науки: «В новых экономических парадигмах существенную роль играют средовые социальные образования: институты, знания, убеждения, системы доверия и кооперации, различного рода интеграционные клубы и сети. Отметим, что последние объединяют не только агентов – потребителей и производителей, но и различные уровни экономики, в том числе – государство и предприятия» [4].

Все стороны рынка образовательных услуг заинтересованы в повышении конкурентоспособности своих партнеров на этом рынке. Серьезные работодатели ожидают конкурентоспособных работников и сближаются с конкурентоспособными вузами, руководство российского Минобрнауки, реализуя национальный проект «Образование», намеревалось сделать ставку на конкурентоспособные вузы и на качественных специалистов, абитуриенты выбирают качественные и рейтинговые вузы, конкурентоспособность которых признается академическими кругами и бизнес - сообществом, и т.п. Имеются все необходимые предпосылки сотрудничества заинтересованных сторон рынка образовательных услуг в таких важных сферах модернизации российского образования, как формирование нового поколения федеральных государственных образовательных стандартов и формулирование профессиональных компетенций выпускников учреждений сферы образовательных услуг [2].

Вместе с тем, сотрудничество заинтересованных сторон рынка образовательных услуг не исключает их соперничества, а, напротив, предполагает его наличие. Ведь интерес к сотрудничеству с конкурентоспособным партнером базируется на признании данного партнера способным к ведению конкурентных действий, которые теоретически могут быть обращены и в свою собственную сторону.

Работодатели, не удовлетворенные качеством образовательных услуг, стремятся сосредоточить в своих руках рейтинги вузов, дискуссионные трибуны и колонки в средствах массовой информации.

Сегодня вузы рассматриваются, как производители образовательных услуг. Поэтому конкурентоспособный на рынке образовательных услуг становится тот вуз, который стремится предоставить наиболее эффективное образование высокого качества. Определяя основную цель своей деятельности как обеспечение качества образования, вуз выполняет заказ трех потребителей: личности, производства и общества в целом. С учетом этого определено, какие процессы и в какой степени влияют на достижение конечной цели [5].

Исходя из вышеизложенного материала, можно сделать вывод, что рынок образовательных услуг имеет характерные отраслевые отличия от других секторов рынка, проявляющихся в особенностях содержания, технологий и условий реализации образовательных услуг, профессиональных компетенций сотрудников учреждений сферы образования, составе заинтересованных сторон рынка образовательных услуг. Однако от того, что, по содержанию образовательная услуга является единством обучения и воспитания, она не перестает быть объектом рыночной заинтересованности различных экономических субъектов и, следовательно, предметом конкурентного взаимодействия этих субъектов.

Список использованной литературы:

1. Верменникова Л.В. Конкурентный потенциал системы адаптивного управления предприятиями сферы услуг. / Л.В. Верменникова // Экономика и предпринимательство. М: № 10 (39), 2013. С. 545 - 551

2. Гаджиева Е.Ю. Новые формы отношений в сфере образовательных услуг современной России. / Е.Ю. Гаджиева // Социально - экономические проблемы развития Южного макрорегиона. Выпуск 26. Краснодар: ЮИМ, 2012. С. 33 - 38.

3. Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности / Учебное пособие. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2012.

4. Лукашенко М.С. «Коокуренция» на рынке образовательных услуг. // Высшее образование в России. – 2006. – №9.

5. Новиков В.С. Особенности рынка образовательных услуг системы высшего профессионального образования Краснодарского края. / В.С. Новиков // Приоритеты социально - экономического развития Юга России. Работы молодых ученых Южного института менеджмента. – Краснодар: ЮИМ, 2008. – 308 с. - С.116 - 132.

© Е.Е. Яцкевич, А.С. Грина, 2017

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

**БАЗОВЫЕ КОМПОНЕНТЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНЦЕРТМЕЙСТЕРА - ПИАНИСТА
УЧРЕЖДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ**

Феномен концертмейстерского мастерства находится в рамках внимания ученых и исследователей на протяжении нескольких столетий. Среди первых наиболее выдающихся работ отметим труды Ф. Куперена, Ж. - Ф. Дандрие, Ж. - Ф. Рамо, Ф.Э. Баха. На рубеже XIX–XX столетий вопросам концертмейстерства были посвящены книги В. Хиккина, Р. Гартмана, Дж. Мура. Во второй половине XX века появились труды А. Готлиба, Н. Крючкова, А. Люблинского, Е. Шендеровича и др. Однако, при всем многообразии литературы, посвященной искусству концертмейстера, стоит отметить определенный недостаток в части обоснования специфических особенностей концертмейстерской работы с детьми в ракурсе системного единства ее разнообразных компонентов.

Актуальность данной работы обусловлена назревшей необходимостью обоснования комплекса базовых компонентов, необходимых концертмейстеру - пианисту в работе с обучающимися в учреждении дополнительного образования.

Объектом исследования является работа концертмейстера в сфере дополнительного образования детей как полифункциональная деятельность пианиста, совмещающая высокую эрудицию, исполнительские, ансамблевые, педагогические и психологические элементы.

Предмет исследования – базовые компоненты, необходимые в работе концертмейстера учреждения дополнительного образования детей.

Методологической основой работы является системный подход, позволяющий свести многообразные типы связей в единую теоретическую картину. При изучении научно - методической литературы применялся теоретический метод. Сферу эмпирических методов составили педагогические наблюдения и собственный опыт работы концертмейстером - пианистом.

Научная новизна заключается в обосновании необходимости владения концертмейстером дополнительного образования целым комплексом умений, обеспечивающих эффективную работу по развитию детей и создание ситуации успеха.

Искусство аккомпанемента долгое время принадлежало сфере любительского музицирования, а для профессиональных пианистов являлось сопутствующим занятием. Во второй половине XIX века концертмейстерство стало самостоятельной разновидностью профессионального исполнительского искусства. Стало очевидным, что от уровня концертмейстерских компетенций зависит общее впечатление от выступления. Непрофессиональное музыкальное сопровождение не позволяет дать высокую оценку исполняемому произведению и напротив, талантливый концертмейстер способен

завуалировать некоторые недостатки солиста и даже предупредить те или иные неприятности, которые могут произойти с ним во время выступления. Особенно это актуально, когда речь идет о музыкальном сопровождении юных солистов, только приобретающих исполнительский опыт в образовательном учреждении.

Что же подразумевается под деятельностью концертмейстера, способной обеспечить благотворное развитие обучающихся в области музыки и их комфортное состояние на сцене во время выступлений? Полагаем, что это музыкант - универсал, решающий целый комплекс задач в своей работе с детьми. Можно выделить как минимум 5 необходимых функций, гармонично сочетающихся между собой: высокоэрудированный специалист, виртуозный исполнитель, чуткий ансамблист, вдумчивый педагог и тонкий психолог. Выделенные функции концертмейстера органично связаны между собой, но для осознания необходимости каждой рассмотрим их отдельно.

1. Концертмейстер – эрудит. В своей практике концертмейстер сталкивается с множеством задач, для решения которых не всегда достаточно собственного опыта или интуитивного чутья. По - настоящему плодотворная работа концертмейстера возможна, если она поддерживается непрерывным расширением теоретических и практических знаний. «Знаний, которых хватило бы на всю жизнь, нет. Значит, этот запасник надо пополнять ежедневно», – справедливо отмечает Т. Гайдамович [2, с. 28].

Работа над каждым новым произведением должна побуждать концертмейстера к подпитке новой информацией, например, о стилевых и жанровых особенностях, композиторском почерке, истории создания произведения. Помимо печатной литературы концертмейстеру должны быть интересны аудио - , видеозаписи различных интерпретаций произведений, находящихся в работе. Их анализ и обсуждение может проходить совместно с педагогом - специалистом, в классе которого работает концертмейстер. Наиболее выразительные моменты того или иного исполнения полезно обсуждать с учеником, приводя разумные аргументы, но не навязывая своих впечатлений. Они должны формироваться у учащихся индивидуально.

Отдельный интерес концертмейстера, работающего в учреждении дополнительного образования, должны вызывать материалы о взаимоотношениях с детьми, детской и подростковой психологии, проблемах детей разных возрастов и т.п. Только при серьезном подходе к регулярному расширению кругозора концертмейстера работа над музыкальным произведением обретает осознанность и профессионализм.

2. Концертмейстер – исполнитель. Большинство ученых сходятся во мнении, что особенности деятельности пианиста - солиста и пианиста - концертмейстера различны, но эти две специфические области не следует разделять, так как без профессиональных пианистических навыков и умений невозможна качественная работа концертмейстера. «Плохой пианист, – пишет Е. Шендерович, – никогда не сможет стать хорошим концертмейстером» [5, с. 22].

Практика показывает, что концертмейстерское искусство зачастую сложнее и филиграннее, чем сольная игра: партия аккомпанемента в техническом отношении нередко виртуознее, чем сольное фортепианное произведение. Характер оркестровых вступлений (интродукций), проигрышей и заключений, переложенных для клавиров, полностью зависит от мастерства концертмейстера. Поэтому он должен справляться с любой фактурой, одновременно приближая фортепианное звучание к оркестровому или имитируя

тембр определенного инструмента. Во время исполнения любого сочинения концертмейстер является высшим эталоном для ученика, который сознательно или подсознательно стремится соответствовать уровню мастерства своего партнера, поэтому концертмейстеру необходимо всегда держать высокую планку исполнительского мастерства.

3. Концертмейстер – ансамблист. Эта функция освещается наиболее часто в научно - методической литературе как ключевая в работе концертмейстера. Е. Шендерович справедливо утверждал: «Не всякий хороший пианист достигнет больших результатов в аккомпанементе, пока не усвоит законы ансамблевых соотношений, пока не разовьет в себе чуткость к партнеру, не ощутит неразрывность и взаимодействие между партией солиста и партией аккомпанемента» [5, с. 22]. Слово «ансамбль» пришло в наш язык из французского *ensemble* (вместе, единство). Приведем ряд специальных ансамблевых навыков, владение которыми свидетельствует о способности концертмейстера обеспечить это единство:

- гибкая передача звуковой линии от партнера к партнеру;
- синхронность исполнения при взятии и снятии звука;
- равновесие звучания в интервалах и аккордах, разделенных между разными партиями;
- согласование приемов звукоизвлечения;
- соразмерность, баланс в звуковедении нескольких голосов;
- соблюдение общности пульсации, единства динамики и фразировки;
- решение штрихового вопроса, связанного с выбором наиболее точных для реализации музыкального образа штрихов, дающих тождественный по характеру звучания результат.

Ансамбль не может быть успешным, если концертмейстер не владеет спецификой солирующего инструмента: свойственных ему законов дыхания, звукоизвлечения, техники. Концертмейстеру необходимо хорошо знать партию солиста (особенности развития мелодии, ритма, фактурного изложения, динамики и пр.) и воспринимать ее как единое целое с партией аккомпанемента. Когда речь идет о музыкальном сопровождении ученика, значение этих знаний удваивается.

Необходимым качеством концертмейстера, обеспечивающим хороший ансамбль, является мобильность, быстрое реагирование. Моменты взятия дыхания, цезуры, изменения темпа и другие моменты обычно оговариваются заранее, но нередки ситуации, когда их нужно улавливать непосредственно в ходе исполнения. Если мы говорим о выступлении с учеником, то риск допускаемых «сбоев», связанных, прежде всего, с волнением ребенка на сцене, увеличивается. Таким образом, организация хорошего ансамбля требует от концертмейстера большой сосредоточенности и музыкальной чуткости. Своим примером концертмейстер показывает ученику всю важность выполнения перечисленных условий, благодаря которым достигается высокое качество исполнения.

4. Концертмейстер – педагог. Известные исследователи Э. Боброва, Е. Цыбина, С. Чистякова и другие справедливо рассматривают феномен музыкального сопровождения как один из способов педагогической деятельности. В ее основе лежит педагогическая концепция развивающего обучения, согласно которой работа над совершенствованием профессиональных музыкально - исполнительских знаний, умений и навыков ученика - солиста находится в тесной связи с его универсальным развитием, активизацией творческих и познавательных возможностей, расширением общекультурной эрудиции.

Педагогические вопросы деятельности концертмейстера основываются на всестороннем анализе не только самого произведения, но и особенностях его преподнесения слушателю. Немаловажное значение имеет педагогическое умение концертмейстера донести до ученика концепцию музыкального произведения, помочь ему в преодолении проблем с дыханием, штрихами, содействовать осуществлению художественного замысла, не подавляя, а сохраняя его индивидуальность.

Профессиональный концертмейстер часто общается с солистом не только посредством музыки, но и посредством устной речи (коммуникативный аспект педагогической деятельности). Поэтому он должен уметь ярко и образно говорить о музыке, в доступной форме делиться всеми необходимыми соображениями, вести диалог с учеником. Без педагогического компонента деятельность концертмейстера будет носить исключительно иллюстративный характер, а занятия с ним не смогут считаться полноценными для ученика.

5. Концертмейстер – психолог. Проблема психологии совместного творчества, способности предчувствования художественных намерений ансамблистов в процессе музицирования представляет особый интерес для изучения многогранной фигуры концертмейстера - пианиста. Специальное рассмотрение психологических особенностей ансамблевых взаимоотношений осуществлено Е. Островской, которая объясняет явление концертмейстерской интуиции, а также понятие «единое психоэмоциональное поле» на бессознательном уровне взаимодействия в инструментальном ансамбле [4].

Роль психолога выражается в помощи выступающему ученику устранить эмоциональное напряжение, предконцертное волнение и достичь ощущения комфорта и уверенности на сцене; создании особой обстановки, позволяющей не только улавливать, но даже предчувствовать кульминационные всплески и динамические спады, темповые и динамические колебания. Чуткая эмоциональная атмосфера, царящая во время выступления, увлекает не только солиста, но и слушателя, создавая положительный эмоциональный отклик и ощущение удовлетворенности от музыкального произведения.

Так, мы рассмотрели необходимые составляющие деятельности концертмейстера - пианиста, убедившись в многозадачности представителей этой профессии и необходимости каждого из перечисленных компонентов для благотворного и успешного развития юных музыкантов, обучающихся в учреждениях дополнительного образования детей.

Список использованной литературы

1. Боброва, Э. Содержание концертмейстерской подготовки студента вуза в контексте его творческой самореализации [Текст] / Э. Боброва. – Казань: Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова, 2005. – № 10 – С. 205 - 206.
2. Гайдамович, Т. Инструментальные ансамбли [Текст] / Т. Гайдамович. – М.: Музгиз, 1960. – 55 с.
3. Калинина В. Дисс. на соискание уч. ст. канд. иск. [Текст] Саратов, 2015, – 233 с.
4. Островская, Е. Психологические аспекты деятельности концертмейстера в музыкально - образовательной сфере инструментального исполнительства [Текст] / Е. Островская. – Тамбов: ТГУ, 2006, – 233 с.
5. Шендерович, Е. В концертмейстерском классе. Размышления педагога [Текст] / Е. Шендерович. – М.: Музыка, 1996. – 206 с.

© Ю.В. Веревкина, 2017

ПРОГРАММНОСТЬ В. ЕКИМОВСКОГО В ПРОСТРАНСТВЕ АВТОРСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ

Усиление программности представляет собой одну из примечательных особенностей музыкального искусства нашего времени. Отличительное качество феномена современной музыкальной программности – символическая программность – определилось в связи с интерпретациями композиторами глубоких философско - религиозных идей и представлений. Именно поэтому, символическая программность оказывается характерной для эстетики таких композиторов, как А.Шнитке, С.Губайдулина, В.Артемов, Э.Денисов, Р.Щедрин, А.Кнайфель, В.Екимовский. Программность как условие и предпосылка создания некоего “свободного ассоциативного поля” (В.Тарнопольский) выражается в тяге авторов музыкальных произведений к словотворчеству, к самокомментированию.

Широта и разнообразие внемузыкальных импульсов отражается в поэтике программных произведений, значимым содержательным элементом которых становятся авторские названия, эпиграфы, комментарии к программным произведениям. Модус программности всегда «подразумевает выявление в музыке внемузыкального содержания, представление “за ней” образа, связанного с музыкальным звучанием, но не являющегося им» [1, с. 20]. Соприкосновение композитора со смежными интеллектуально - творческими сферами сегодня может быть определено как многогранное, углубленное и творчески продуктивное.

Автор - композитор, создавая свои словесные послания, неизменно апеллирует к заинтересованному просвещенному адресату. Исполнительская и слушательская интерпретация программных произведений, отягощенных внемузыкальной «атрибутикой», требуют полной погруженности реципиента «в культурный контекст творчества композитора, культурную атмосферу эпохи, культурные реалии современности» [1, с. 20].

Рецепцию программных опусов одного из наиболее исполняемых композиторов современности – В. Екимовского облегчают его вербальные высказывания, словесные описания музыкальных композиций, выдержанные одновременно, в привлекательной литературной манере и вместе с тем, включающие «сухую» авторскую аналитику. Такова стилистика «Автобиографии» композитора, ссылки на которую, любому теоретическому дискурсу придадут качество документальной достоверности.

На программный замысел большинства композиций В. Екимовского указывают хорошо запоминающиеся номинации. Такие названия нередко говорят сами за себя: «Иерихонские трубы» (для 30 медных инструментов, Композиция 24, 1977), «Успение» (для ансамбля ударных, Композиция 52, 1989), «Зеркало Авиценны» (Композиция 66, 1989), «Бирюльки» (Композиция 83 для шести исполнителей, 2001), «Deus ex machina» (для клавиесина, Композиция 53, 1990), «27 разрушений» (для ансамбля ударных, Композиция 65, 1995), *Attalea princeps* – Концерт для скрипки с оркестром (Композиция 82, 2000).

Произведения эти представляют различные жанровые модели, обнаруживающие тенденцию жанровой индивидуализации. Тем не менее, здесь нельзя не заметить интерес композитора к ансамблевому и концертному жанрам.

В контексте символической программности рассмотрим Двадцать четвертую Композицию В.Екимовского «Иерихонские трубы» (для 30 медных инструментов, 1977) – согласно точному определению композитора, его «атематический и тембро - сонорный эксперимент». Эта мощная «звуковая фреска» может быть причислена к группе произведений духовной тематики, активно разрабатываемой, благодаря включению Евангельских мотивов. Здесь очевидна связь с текстом шестой главы Книги Иисуса Навина: «Народ воскликнул, и затрубили трубами. Как скоро услышал народ голос трубы, воскликнул народ громким голосом, и обрушилась стена города до своего основания, и народ пошел в город, каждый с своей стороны, и взяли город. (Книга Иисуса Навина 6:19)». Параллель библейскому тексту представляет собственно структура произведения. «В композиции семь частей, поскольку те библейские события, как известно, длились семь дней» [2].

Фактурно - тембровая драматургия произведения также «запрограммирована», обусловлена библейским источником: в каждом из семи разделов пьесы используются «разные сонористические фактуры, то всё это оказалось напрямую связанным с главной композиционной идеей: с одной стороны, естественным образом образовывались вариации на сонористическую фактуру, а с другой, получилось отражение реального исторического события – ведь и иудеи тоже каждый день искали новый звук, чтобы разрушить иерихонские стены, и они тоже не нашли его сразу» [2], – так комментирует композитор свой замысел, осуществленный в этой алеаторической партитуре.

Таким образом, на примере этого произведения символическая программность обнаруживается в своих атрибутивных свойствах, определяя сюжетную канву, структурные и драматургические особенности ее претворения в контексте программного произведения.

Список использованной литературы:

1. Дятлов Д.А. Исполнительская интерпретация и фортепианной музыки: теория и практика: автореф. дис. ... д - ра искусствовед. Ростов - на - Дону. 2015. URL: <http://rostcons.ru/assets/ref-disser/2015/djatlov-ref.pdf>
2. Шевченко Т. В. Монографические беседы URL: <http://splanet.ru/paper/r1-34891.lst-14.php>

© К.О. Чепеленко, 2017

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Социально - экономическое развитие Российской Федерации связано с развитием регионов, социально - экономическое состояние которых сейчас является несбалансированным.

Законодательная база, регулирующая вопросы регионального планирования, прогнозирования и развития, несовершенна, что отражается на эффективности деятельности в сфере государственного управления.

В российском законодательстве на данный момент нет единой системы государственного планирования регионального развития, необходимой для слаженности действий федеральных и региональных органов власти; не определены четкие цели и задачи региональной политики. Принятые в различное время федеральные законы определили отдельные виды такой деятельности, не раскрывая ее сути и порядка осуществления[2].

Единственным федеральным законом, установившим формат и процедуры разработки документов, определяющих перспективы территориального развития, является Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1], в котором содержатся понятия: «стратегия пространственного развития Российской Федерации», «государственная программа Российской Федерации», «государственная программа субъекта Российской Федерации», «муниципальная программа» и другие.

Основными моментами прогнозирования являются положения, установки и рекомендации государственной региональной политики на данном этапе и оценки возможного влияния на развитие регионов основных территориально - ресурсных предпосылок (факторов). Общие прогнозы социально - экономического развития России и ее регионов основываются на частных прогнозах: природно - ресурсных, демографических, научно - технических и др.

Региональное планирование включает следующую примерную последовательность разработки планов:

1 - й этап — составление концепции развития. Этап включает анализ среды деятельности, оценку преимуществ и недостатков, выявление имеющихся ресурсов, а также внешних и внутренних факторов воздействия, обоснование целей и задач развития, в ходе чего определяются стратегические приоритеты и основные направления развития;

2 - й этап — разработка программ развития и бизнес - планов, выявление оценки их эффективности. Большинство региональных программ социально - экономического развития, принятых за последние годы, можно условно разбить на группы:

- 1) традиционные;
- 2) логично увязанные с концепциями развития;
- 3) содержащие конкретные механизмы реализации;

3 - й этап — мониторинг реализации и использование механизмов обратной связи. На этом этапе вносятся коррективы в действующие планы региона[6].

В региональном планировании и прогнозировании за последнее время стали проявляться новые тенденции:

а) переход от краткосрочных и среднесрочных к долгосрочным планам и программам развития региона;

б) формирование единой методологии разработки региональных планов с учетом стратегии развития территории;

в) перерастание программ социально - экономического развития в общественные соглашения. Если раньше подавляющая часть плановых документов разрабатывалась администрациями регионов кулуарно, то сейчас, после опубликования проекта в средствах массовой печати, к их обсуждению привлекаются представители бизнеса, общественности, науки и культуры;

г) выбор разработчиков региональных планов документов.

Нормативно - правовая база регионального планирования находится в стадии формирования. Лишь в трети регионов страны уже определены правовые основы плановой работы. В половине регионов страны имеются законы или нормативно - правовые акты, регламентирующие разработку региональных целевых программ. Однако во многих регионах по - прежнему отсутствуют правила разработок прогнозов и планов, не сформулированы требования к перечню, структуре и содержанию плановых документов, которые определяются регионами самостоятельно, исходя из своих нужд и интересов.

Список использованной литературы:

1) О стратегическом планировании в Российской Федерации : Федеральный закон от 28.06.2014 N 172 - ФЗ;

2) Чмышенко Е. В. Стратегическое планирование как фактор регионального развития // Вестник ОГУ. 2010. №1 (107);

3) Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие / Е. Г. Коваленко. – СПб., 2008;

4) Региональное управление и территориальное планирование: Учебник / Р. А. Попов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014;

5) Попов Р. А. Региональное управление и территориальное планирование: Учебник / Р. А. Попов. – М.: НИЦ Инфра - М, 2013;

6) <http://www.myshared.ru/slide/358577/> . - Презентация на тему: «Порядок согласования показателей прогноза социально - экономического развития»

© Д.А. Карташова, 2017 г.

УДК 32

И.В. Морозов, Магистр 2 курса
Государственного университета управления
г. Москва, Российская Федерация

ИМИДЖ РУКОВОДИТЕЛЯ И СТИЛЬ РУКОВОДСТВА КАК ФАКТОРЫ УСПЕХА РУКОВОДСТВА МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Имидж руководителя организации и стиль его руководства являются важными факторами успешного функционирования администрации муниципального образования и

эффективности ее деятельности. В литературе отмечается, что имидж руководителя муниципального образования – это образ - стереотип должностного лица, исполняющего функции местного самоуправления, наделенный ценностями, значимыми для объекта воздействия (субъекта восприятия) [1].

Для грамотного и ответственного руководителя, принявшего стиль, ориентированный на человеческие доброжелательные отношения, люди – это главный ресурс, от которого зависит успех функционирования организации и атмосфера в ней. Так, работа с людьми для руководителя муниципального образования должна начинаться с подбора и подготовки персонала и продолжаться по мере развития сотрудничества, выработки мотивов поведения. Главное внимание при этом должно уделяться следующим качественным характеристикам, которые являются также важными факторами человеческого капитала [2]:

- способности (уровень образования, объем знаний, профессиональные навыки, обязательный опыт работы в данной сфере);
- мотивация (круг профессиональных и личных интересов, стремление к творчеству и карьерному росту и т.п.);
- личностные качества (качества, влияющие на выполнение определенной профессиональной роли).

При отборе персонала применяется очень широкий спектр методик – от обычной анкеты до деловых игр. Рекомендуется дополнительно применять проективные, рисуночные техники, методики по диагностике интеллекта, обучаемости, креативности и т.п. Продолжает оставаться популярным создание управленческих команд с использованием методов соционики (одно из направлений организационной психологии) и социально - психологической диагностики статусно - ролевых характеристик личности.

Большое значение для имиджа руководителя муниципального образования и эффективности его работы имеет позитивное мышление, когда он предпочитает хвалить и поощрять, а не критиковать своих подчиненных. Это способствует повышению мотивации подчиненных к улучшению качества работы, самообразованию, росту чувства ответственности [3].

Основными элементами положительного морально - психологического климата являются удовлетворенность работников своим положением и отношениями в коллективе, уверенность в защите, поддержке и помощи со стороны руководства, чувство безопасности. Это помогает человеку чувствовать себя достойным уважения [4] и способствует росту эффективности его деятельности.

Важным качеством для руководителя является умение осуществлять деловое общение вне зависимости от собственного настроения, собственных эмоциональных оценок – способность управлять собой. Он должен контролировать свое поведение так, чтобы негативное отношение к кому - либо не влияло отрицательно на характер деловых отношений, а позитивное отношение к сотруднику становилось известным и срабатывало как дополнительный психологический стимул в повышении положительного настроения и активности.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что руководитель может обладать всеми положительными качествами, умеет создать в коллективе атмосферу доверия и сотрудничества. Но все же можно дать рекомендации для руководителей – быть

«тверже» в решениях, иногда применяя стиль общения – дистанция. При этом элемент дистанции должен осознаваться членами коллектива и скорее выступать как показатель авторитета руководителя – профессионального, нравственного, личностного.

В любом случае управление должно базироваться на глубоком изучении потребностей работника, отраженных в его мотивации, понимаемой как желание проявить усилия для достижения целей организации, что позволяет удовлетворить их собственные потребности. Способность критически относиться к чужим и собственным стереотипам, способность развивать и развиваться самому – это основа успеха руководителя. Поэтому в своей повседневной деятельности современному руководителю необходимо опираться на свои сильные, наиболее развитые стилевые компоненты, качества, при этом постоянно развивая слабые.

Список использованной литературы:

1. Турьянский А.А. Имидж руководителя муниципального образования: опыт социологического исследования // Теория и практика общественного развития. 2014. № 6. С. 47 - 49.
2. Москаленко М.Р., Кропанева Е.М. Особенности человеческого капитала и развитие российской Арктики // Арктика и Север. 2013. № 13. С. 40 - 44.
3. Москаленко М.Р. Развитие человеческого капитала и воспроизводство населения в России: некоторые аспекты взаимосвязи // Экономика и социум. 2015. № 3 - 2 (16). С. 372 - 376.
4. Кислов А.К., Кропанева Е.М., Москаленко М.Р. Идея права на достойное человеческое существование: социально - философский анализ. Екатеринбург, 2013.

© И.В. Морозов, 2017

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

А.Р. Валеева, Ж.А. Болотова, А.В. Бальде,
студенты 4 курса факультет педагогики и психологии

Научный руководитель: М.В. Веккесер,
канд. филол. наук, доцент кафедры русского языка, литературы и истории
Лесосибирский педагогический институт – филиал
Сибирского федерального университета
г. Лесосибирск, Российская Федерация

УРОК - ЭКСКУРСИЯ ПО ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЯМ ГОРОДА ЕНИСЕЙСК

Одной из важных задач подрастающего поколения всегда будет являться воспитание патриотизма, так как именно в этом основа жизнеспособности любого общества и государства, преемственности поколения. Следует помнить, что патриотическое чувство не возникает у людей само по себе это результат длительного, целенаправленного, воспитательного воздействия на человека с раннего детства. Современные исследователи Н.В. Алешина, И.А. Рыболова в качестве основополагающего фактора патриотического воспитания рассматривает национально - региональный компонент, при этом акцент делается на воспитании любви к родному городу, краю. Создать условия для воспитания любви к родному городу – это значит так показать детям их город чтобы вызвать чувство восхищения своей родиной, чувство гордости за своих земляков [1].

Исходя из этого нами было разработан урок - экскурсия по достопримечательностям г. Енисейск. Целью которого являлось формирование представлений о достопримечательностях г. Енисейск. Задачи мероприятия: обогащение знаний учащихся о достопримечательностях г. Енисейск; воспитание положительного отношения к своей малой родине.

Слово экскурсия (excursion) латинского происхождения и в переводе на русский язык означает вылазку, посещение какого - либо места или объекта с целью его изучения.

Учебные экскурсии – это такая форма организации обучения, которая позволяет проводить наблюдения, а также изучение различных предметов, явлений и процессов в естественных условиях. Экскурсия позволяет объединить учебный процесс в школе с реальной жизнью. На экскурсии учитель имеет возможность события прошлого непосредственно связать с конкретными историческими памятниками – немymi свидетелями тех событий, что помогает учащимся создать более верные представления о далеком прошлом; экскурсия помогает школьникам стать как бы современниками исторических событий прошлого. И, конечно, экскурсии всегда вызывают у школьников повышенный интерес [2].

Мы выделили следующие группы достопримечательностей указанного выше города (см. таблицу 1).

Таблица 1

п / п	Группа достопримечательностей	Название достопримечательностей
1	Культовые сооружения, предназначен	<ul style="list-style-type: none"> • Комплекс Спасо - Преображенского мужского монастыря (XVIII век), памятник республиканского значения. Собор относится к 30 - м - 50 - м годам XVIII столетия. Ныне действует

	ные для совершения богослужений и религиозных обрядов	и находится по ул.Рабоче - Крестьянской, 101. <ul style="list-style-type: none"> Церковь Воскресения в г. Енисейске по ул.Ленина, 104 Датировка: 1735 - 1747 годы Церковь надвратная Захария и Елизаветы по ул.Рабоче - Крестьянской, 101 в г. Енисейске Датировка: 1785 - 1796; 1855 - 1859 годы Церковь Троицы (Троицкая) по ул.Перенсона, 34 в г. Енисейске Датировка: 1772 - 1776 годы Адрес: ул.Перенсона, 34 г.Енисейск, Красноярского края
2	Образовательные учреждения	<ul style="list-style-type: none"> Здание уездного училища Здание женской гимназии Мужская гимназия
3	Исторические объекты	<ul style="list-style-type: none"> Барак №1 комплекса городской больницы по ул.Декабристов, 1 в Енисейске Датировка: конец XIX века Цейхгауз комплекса городской больницы по ул.Декабристов, 1 в Енисейске Датировка: конец XIX века Деревянная крепость (Кремль) в Енисейске Датировка: Последняя четверть XVII века Монастырское озеро Краеведческий музей Музей рубанков Музей «Фотоизба»
4	Усадьбы, жилые дома и тд.	<ul style="list-style-type: none"> Дом купца Кыгманова по ул.Ленина, 105 в г.Енисейске Датировка: II четверть XIX века Дом купца Грязнова по ул.Ленина, 83 в Енисейске Датировка: конец XVIII века Дом мещанина Щукина по ул.Ленина, 70 в Енисейске Датировка: конец XIX века

Мы выбрали такие достопримечательности (таблица 1), ссылаясь на их популярность, нашли происхождение их наименований, разделили на группы и сделали маршрутный лист, по которому дети вместе с учителем путешествовали по ним, не покидая пределы класса. После "путешествия" по достопримечательностям города Енисейск детям был предложен мини тест, направленный на проверку полученных знаний на этом уроке. Также в конце урока была проведена рефлексия, которая показала заинтересованность и вовлеченность детей в данный урок. В ходе проведенного нами урока, учащиеся актуализировали свои знания, узнали что - то новое, проявили интерес к истории развития города и его появления. Учащиеся сформированы представления о различных группах достопримечательностей.

Список использованной литературы:

1. Ознакомление с родным городом как средство патриотического воспитания детей старшего дошкольного возраста Родионова М.Г., Коробейникова С.Д., Габдрахманова С.И. 2013,с. 89 - 91.

2.http://xnj1ahfl.xnp1ai/blogs/urokekursiya_v_sovremennoj_shkole_144723.html/

© А.Р. Валеева, Ж.А. Болотова, А.В. Бальде

ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ НА УРОКАХ СОЦИАЛЬНО - ГУМАНИТАРНОГО ЦИКЛА

События, произошедшие в последнее время на Украине, обнажили и обострили многие проблемы, которые имеются в современной России. Эти проблемы существуют не только в области экономики, политики, но и касаются духовно - нравственного состояния российского общества. Одной из таких проблем и является вопрос о формировании гражданской идентичности.

В 2012 году Министерство образования и науки РФ, Федеральный институт развития образования опубликовали “Учебно - методические материалы для педагогов различных ступеней системы общего образования по формированию гражданской идентичности личности учащихся в рамках социального партнерства семьи и школы”, в которых была дана концепция формирования гражданской идентичности как диалога семьи и образовательных организаций, и указаны цели деятельности педагогов различных предметных областей. Также этот вопрос затрагивается “Концепцией духовно - нравственного развития личности гражданина России”, в которой говорится: “Общеобразовательные учреждения должны воспитывать гражданина и патриота, раскрывать способности и таланты молодых россиян, готовить их к жизни в высокотехнологичном конкурентном мире. При этом образовательные учреждения должны постоянно взаимодействовать и сотрудничать с семьями обучающихся, другими субъектами социализации, опираясь на национальные традиции”. [1]

Уже в этом определении названы те социальные институты, которые призваны формировать гражданскую идентичность – это семья и образовательные учреждения. Но так как в современных семьях недостаточное внимание уделяется гражданскому, патриотическому воспитанию детей, то во многом ответственность перекладывается именно на образовательные учреждения.

Но прежде чем говорить о путях формирования гражданской идентичности необходимо определиться в его понимании. Так, указанные “Методические материалы” определяют гражданскую идентичность с двух точек зрения:

- 1) гражданская идентичность как осознание принадлежности к сообществу граждан того или иного государства, имеющее для индивида значимый смысл;
- 2) как феномен надличностного сознания, признак (качество) гражданской общности, характеризующее ее как коллективного субъекта.

В структуре гражданской идентичности выделяют четыре основных элемента:

- 1) когнитивный – знание о принадлежности к данной социальной общности;
- 2) ценностный – наличие позитивного или негативного отношения к факту принадлежности;

3) эмоциональный – принятие гражданской общности в качестве группы членства, как результат действия двух первых;

4) поведенческий – участие в общественно - политической жизни страны, реализация гражданской позиции в деятельности и поведении. [2]

Поэтому в своей педагогической деятельности одной из основных задач считаем выработку и закрепление в структуре личности этих основных компонентов гражданской идентичности. Реализация этой задачи для нас несколько облегчена, так как, работая преподавателями истории и других социально - гуманитарных дисциплин, мы можем задействовать богатый теоретический, методологический и личностный арсенал способов и приемов, которые позволяют формировать гражданскую идентичность. История – основа формирования гражданина. Она дает не только систему знаний о различных исторических периодах, но вырабатывает эмоциональное отношение к изучаемым событиям и явлениям, формирует определенные ценностные качества личности и мировоззрение обучающихся.

Одним из важнейших факторов гражданского воспитания является воспитание патриотизма, чувства единения со своей Родиной и культурой. Чтобы современные дети выросли достойными сынами Отечества, семья и педагоги должны научить их любить мать, отца, друзей, свою “большую” и “малую” Родину, гордиться ее историей. Любить искренне, активно, преломляя свою любовь в поступок. Если это получится сделать, то Россия сохранится как великая держава.

Писатель В. Распутин так рассуждает о подлинном патриотизме: “Любовь к Родине – то же, что чувство к матери, вечная благодарность ей и вечная тяга к самому близкому существу на свете. Родина дала нам все, что мы имеем, каждую клеточку нашего тела, каждую родинку и каждый изгиб мысли...патриотизм – это не только постоянное ощущение неизбывной и кровной связи со своей землей, но прежде всего долг перед нею, рвение за ее духовное, моральное и физическое благополучие, сверение, как сверяют часы, своего сердца с ее страданиями и радостями... Без Родины он – духовный оборвыш, любым ветром может его подхватить и понести в любую сторону. Вот почему безродство старается весь мир сделать подобным себе, чтобы им легче было управлять с помощью денег, оружия и лжи. ...человек, имеющий в своем сердце Родину, не запутается, не опустится, не озвереет, ибо она найдет способ, как наставить на путь истинный и помочь. Она и силу, и веру даст.

Родина – это прежде всего духовная земля, в которой соединяются прошлое и будущее твоего народа, а уж потом “территория”. Слишком многое в этом звуке! Есть у человека Родина – он любит и защищает все доброе и слабое на свете, нет – все ненавидит и все готов разрушить”. [3]

В нашем колледже задача формирования гражданской идентичности реализуется как при изучении предметов социально – гуманитарной направленности, так и во внеклассной работе. Уроки истории дают огромные возможности для формирования личности студентов, становления их гражданской позиции. В изложении исторического материала исторический процесс представляется нами как постепенное усложнение общества в результате появления новых форм идентичности, акцентируется внимание обучающихся на достижениях нашего государства в разные исторические периоды. Патриотическое воспитание, в том числе, осуществляется на примерах героической борьбы, подвигов, талантов россиян. Говоря о героических подвигах русского народа, важно, чтобы студенты понимали, почему наши предки готовы были и жертвовали состоянием, здоровьем и своей

жизнью ради интересов Отечества. Фактически на каждом занятии рассматриваются выдающиеся представители Отчизны, создавшие наше государство. На примере их жизни, любви к России воспитываются идеалы служения Родине. Мощный потенциал формирования гражданской идентичности и в первую очередь воспитание патриотизма несут темы военной истории, где изучаются крупнейшие сражения отечественной истории с древнейших времен и до наших дней, создается образ воина – защитника Отечества, а не оккупанта, как сегодня пытаются представить русского солдата западноевропейская идеология.

Изучение истории России неразрывно связано с краеведением. На занятиях студенты знакомятся с историей, традициями, выдающимися представителями белгородской земли. Студенты выполняют различные творческие работы: составляют родословные, отчеты, пишут сочинения, готовят компьютерные презентации, которые помогают наглядно и иллюстративно продемонстрировать изучаемый материал. При этом, в преподавании и истории, и краеведения большое внимание уделяется работе с документами как одного из эффективных способов формирования гражданской идентичности. Изучая различные документы, студенты не только знакомятся с их содержанием, но и выясняют их мировоззренческую и нравственную направленность, что способствует формированию гражданских качеств личности.

Формированию духовности, усвоению нравственных качеств личности способствует преподавание курса “Истории мировых религий”, на котором студенты не только знакомятся с основными мировыми религиями, но и определяются в своей религиозной принадлежности.

Большой заряд патриотизма, гордости за свое Отечество несут внеклассные мероприятия, которые в первую очередь воздействуют на эмоциональную сторону подростка, вызывают положительное отношение к предложенным заданиям и видам деятельности. В практике нашей работы традиционными уже стали тематические классные часы по теме “Отчизны верные сыны”, выпуск тематических газет, конкурс рефератов, участие в студенческих конференциях, посещение культурно - исторических достопримечательностей города.

Процесс формирования гражданской идентичности является длительным и результат можно получить систематически и планомерно выстраивая свою работу с молодежью, при этом необходимо любить и уважать личность каждого ребенка.

Список использованной литературы:

1. Концепция духовно - нравственного развития и воспитания личности гражданина России в сфере общего образования: проект / А.Я. Данилюк, А.М. Кондаков, В.А. Тишков. Рос. Акад. Образования. – М.: Просвещение 2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gigabaza.ru/doc/38356.html>

2. Учебно - методические материалы для педагогов различных ступеней системы общего образования по формированию гражданской идентичности личности учащихся в рамках социального партнерства семьи и школы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zaoisc.ru/metod-metod.shtml>

3. Распутин, В. Прощание с Россией не будет. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pereprava.org/jurnal-pereprava-article/1995-proschanie-s-rossiey-ne-budet.html>

© С. М. Головина, О.Н. Коровянская, 2017

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ В СФЕРЕ ТУРИЗМА: ПЕРЕГОВОРЫ С ИТАЛЬЯНСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

Эта статья является продолжением цикла работ, посвященных изучению менталитета и традиций народов мира [6, с. 227].

С итальянцами можно и нужно вести переговоры. Они абсолютно не воинственны. Не случайно попытка Б. Муссолини превратить эту страну в одну большую армию солдат закончилась провалом [3, с. 78]. Итальянцы уверены, что конфликта можно избежать, если пойти на компромиссы или просто «договориться» [5, с. 5]. Они любят и умеют зарабатывать на туристах. В местных барах кофе для иностранцев стоит в два раза дороже. К русским отношение дружелюбное, в худшем случае нейтральное. Здесь стоит заметить, что в Италии все жители с постсоветского пространства русские.

Прежде всего, следует обратить внимание на важность рекомендаций. С Вами будут по другому разговаривать, если Вы скажете, что пришли от «такого - то». Везде ценится так называемый «блат» [4, с. 5]. Не стоит верить всему, что рассказывают о себе представители этой нации. Умение фантазировать, приписывать себе несуществующие достижения – их национальная черта.

Итальянцы не отличаются пунктуальностью. Время для них не является высшей ценностью. Они могут прийти на деловую встречу с опозданием и это для них в порядке вещей. Однако есть ситуации, в которой итальянцы на редкость пунктуальны. Так, переходить улицу в неполюженном месте считается признаком дурного тона. Правда это замечание касается только жителей севера.

Трудолюбие тоже не относится к их достоинствам. Однако ни в коем случае не надо поднимать эту тему. Обида Вам обеспечена. Для итальянца жизнь слишком хороша, чтобы тратить ее на работу. Поэтому все, что можно отложить на завтра, будет отложено на следующий день.

Итальянцы рассеяны. Они часто теряют какие - либо вещи. Каждый четвертый в этой стране хотя бы раз оставил в самых неподходящих местах портфель или сумку. Они также легко раздают обещания, о которых могут в скором времени забыть.

Обычный разговор итальянца воспринимается чужеземцем как крик или ругань. Если мужчины употребляют жесты, то женщинам это делать не рекомендуется. Богатая жестикуляция у прекрасного пола – признак дурного тона. Самый обидный жест для итальянца – «коза». Поднятые вверх указательный палец и мизинец означает, что Вы – рогоносец. Если пальцы опущены в низ – то смысл иной: попытка отогнать порчу. Для того чтобы быть более убедительными, итальянцы могут во время беседы взять собеседника за локоть. Это не считается нарушением этических норм. В разговоре с итальянцем нельзя причесываться, это считается крайне неприличным.

Очень оригинально для коммуникации итальянцы используют телефон. Они звонят другому человеку, дожидаются одного звонка и завершают вызов. По - итальянски это означает «привет!» [7, с. 3].

Интересно отношение итальянцев к подаркам. Даря что -нибудь, они всегда ждут ответных даров или услуги. Действует принцип «ты – мне, я – тебе». При этом они любят разыгрывать спектакль перед собеседником: они или великодушные люди с добрым сердцем или честные бедняки. Создавать последний образ у них получается лучше. Это своеобразный итальянский «креатив» [8, с. 8]. При этом они хорошо научились считать деньги. Итальянец не будет «гулять на последние», принимать необдуманные финансовые решения, он будет лучше экономить. Щедрость не относится к их добродетелям. Если Вы совершили покупку, то сохранять чек просто необходимо. Финансовый полицейский может оштрафовать человека с пакетом в руке не только в магазине, но и рядом с ним если тому не удастся доказать факт приобретения товара.

При общении с итальянцами следует помнить, что если Вы общаетесь с одной небольшой компанией, то все ее сотрудники могут быть членами одной семьи. Клановый бизнес у них хорошо развит. Отсюда и особенности управления в итальянских компаниях [1, с. 4]. Эта рекомендация важна, прежде всего, представителям российского малого бизнеса [2, с. 4].

Итальянцы суеверны, очень верят в разные приметы. И каждый уважающий себя в этой стране носит с собой разные амулеты и обереги от сглаза. В стране масса магов, разных кудесников и предсказателей, к которым часто обращаются. Ни в коем случае нельзя открывать зонтик в помещении – итальянцы верят, что это приносит неудачу.

Список использованной литературы:

1. Кузовлева И.Ю. Современные аспекты инновационного подхода к различным уровням управления // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 1 (1). С. 4.
2. Мальцева Е.С. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 4 (4). С. 4.
3. Оришев А.Б. Политология. М.: РИОР, 2012. 288 с.
4. Оришев А.Б. Социологические теории управления: ретроспективный анализ // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 1(1). С. 5.
5. Оришев А.Б. Управление массовым сознанием: пиар - технологии // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 2(2). С. 12.
6. Оришев А.Б. Туризм и межкультурные коммуникации: традиции немецкого народа // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Инновационные технологии в науке Нового времени» (Уфа, 01.02.2017 г.). Уфа: Аэтерна, 2017. С. 227 - 229.
7. Толкачев А.Н. Как завести мотор стимулирующего маркетинга // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 2 (2). С. 3.
8. Толкачев А.Н. Креативные способы генерации идей в менеджменте // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 3(3). С. 8.

© А.Б. Оришев, 2017

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ОБОРОТНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ ПАО «ПИГМЕНТ» Г. ТАМБОВА

Аннотация

Оценена эффективность работы системы оборотного водоснабжения ПАО «Пигмент» г. Тамбова. Действующая в настоящее время система гидротехнических сооружений имеющаяся на ОАО «Пигмент» позволяет существенно снизить сброс сточных вод в поверхностные водоемы за счет использования оборотной воды и закачки не подлежащих очистки сточных вод в подземные водоносные горизонты.

В промышленном секторе наблюдается увеличение числа действующих систем оборотного водоснабжения. Значительная доля современных промышленных предприятий является активными потребителями водных ресурсов. В целях экономии чистой воду, владельцы предприятий, как правило, стремятся использовать прогрессивные способы оборотного водоснабжения, подразумевающие многократное использование водного ресурса.

В зависимости от особенностей технологического процесса воду необходимо очистить, подогреть или охладить, для дальнейшего повторного использования. В некоторых технологических схемах очистка не требуется, в других – вода существенно загрязняется уже после первого использования, и ее повторное использование представляется не целесообразным. Однако, уровень очистки в современных системах как правило настолько высок, что почти всегда, можно использовать даже сточные воды после их предварительной обработки.

Публичное акционерное общество "Пигмент" является одним из ведущих предприятий в химическом комплексе России. Компания производит более 350 наименований качественной и экологически безопасной продукции для различных отраслей промышленности – строительной, нефтеперерабаты - ваоущей, лакокрасочной, целлюлозно - бумажной, полиграфической, легкой, мебельной и др. [1].

Программа развития ПАО «Пигмент» направлена на модернизацию действующих и создание новых производств, внедрение и освоение прогрессивных технологий.

Одним из направлений деятельности, является оптимизация работы системы гидротехнических сооружений ПАО «Пигмент».

Основным направлением данной деятельности является повышение эффективности работы оборотной системы водоснабжения.

Данные характеризующие количество повторно используемой и закачиваемой воды приведены на рисунке 1.

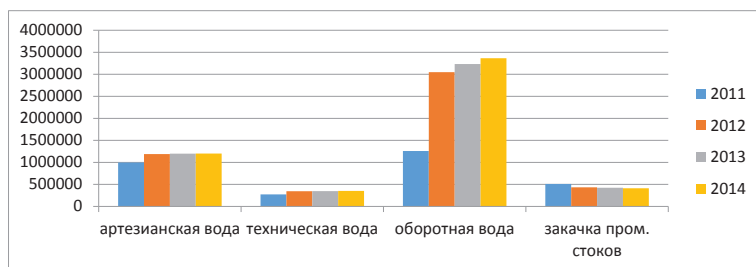


Рисунок 1. Использование воды разных категорий на ОАО «Пигмент» за период с 2013 по 2014 годы.

Из рисунка видно, что на предприятии было закачено артезианской воды в 2011 году 996289 м³, что значительно меньше, чем в 2012 году (1187807 м³), в последующие годы использование артезианской воды оставалось примерно на одном уровне. Использование технической воды на ОАО «Пигмент» в 2011 году составило 273545 м³, что значительно меньше, чем в последующие годы. Использование оборотной воды на ОАО «Пигмент» за исследуемый период выросло с 1258081 м³ в 2011 году до 3365658 м³, в 2014 году. Закачка промышленно - грязных стоков на ОАО «Пигмент» за период исследования имеет тенденцию к уменьшению с 511229 м³, до в 411322 м³ в 2014 году. Из рисунка видно, что начиная с 2012 года, происходит увеличение объемов используемой оборотной воды, что позволило несколько сократить количество воды, закачиваемой в глубокие водоносные горизонты.

Как видно, система оборотного водоснабжения предприятия практически полностью исключает сброс промышленных сточных вод в поверхностные водные объекты. Обратное водоснабжение позволило решить важнейшие экологические и экономические задачи: значительно сократить водопотребление промышленного предприятия, снизить потери ценных компонентов со сточными водами, избежать платы за водоотведение и превышение предельно допустимых концентраций - ПДК сточных вод.

Список использованной литературы:

1. Доклад о состоянии и охране окружающей среды Тамбовской области в 2015 году. – Тамбов: Издательство ООО «Парус», 2016. – стр. 144

© К.Ю. Быченко, А.В. Можаров

УДК 551.4

К.Р. Русланова

Магистрант ИПР, НИ ТПУ, Г. Томск, Российская Федерация

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ОПАСНЫХ ПРИРОДНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ТЕРРИТОРИИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ

Кыргызская Республика - горная страна, обладающая сложнейшим геологическим строением, высокой сейсмичностью и значительной расчлененностью рельефа. В связи с этим, территория страны характеризуется большим проявлением опасных природных

процессов и явлений, таких как оползни, землетрясения, сели, обвалы, осыпи и др., часто приводящим к чрезвычайным ситуациям [1].

По данным специалистов МЧС, НИЦ «Геоприбор» и др. в Кыргызской Республике насчитывается около 75 разновидностей опасных процессов и явлений. Из них 20 наиболее распространенных охвачено мониторингом и прогнозом.

Мониторингом опасных природных процессов и явлений и состояния окружающей среды занимаются Институт сейсмологии НАН КР, НИЦ «Геоприбор» и Агентство по гидрометеорологии.

По разрушительной силе и тяжести последствий наиболее опасным природным явлением Кыргызской Республики являются землетрясения.

По наносимому ущербу ввиду своей большой распространенности и частоты проявлений на первом месте среди опасных природных процессов и явлений стоят сели и паводки [1].

Косвенные последствия схода снежных лавин, очень тяжелы из-за нарушения жизненно важных коммуникаций: дорог и ЛЭП. Главная их опасность заключается в ежегодной гибели людей. За последний год зарегистрировано 56 чрезвычайных ситуаций, связанных со сходом снежных лавин.

Оползневые процессы распространены в южной части Кыргызской Республики. В настоящее время насчитывается около 5000 оползней [3]. В самых опасных районах на 1 км² приходится до 30 - 40 оползней.

Метеорологические опасные явления не опасны для жизни и здоровья населения, но наносят большой материальный ущерб сельскому хозяйству. Наблюдается тенденция роста чрезвычайных ситуаций от сильных ветров. За 2015 год зарегистрировано 36 чрезвычайных ситуаций [2]. Метеорологические явления часто являются причиной проявления таких опасных природных процессов и явлений, таких как оползни, сели, паводки, обвалы и др.

С целью защиты жизни и здоровья населения, обеспечения устойчивости зданий и сооружений предусматриваются различные мероприятия, включающих инженерную защиту отдельных объектов и населенных пунктов, предупредительные и профилактические действия, а также обучение населения правилам поведения при проявлении чрезвычайных ситуаций [1].

Очень важным мероприятием для минимизации ущерба от опасных природных процессов является их прогнозирование, а также рациональное планирование застройки и размещение объектов, проектирование и строительство в соответствии с СН - 8 - 57; разработка новых конструкций и строительных материалов, отвечающих требованиям сейсмостойкого строительства; обучения населения правилам поведения при землетрясениях.

По объему и характеру разрушения оползни могут быть весьма разнообразны [3]. Последствия, сопровождающие сход оползней могут быть весьма разрушительными. Основными мерами, направленными на снижение рисков и опасности от оползней являются: мониторинг и прогнозирование, картирование территорий, выполнение инженерных защитных мероприятий, отселение жителей, проживающих в опасной зоне, обучение населения правилам поведения в зонах проявления оползней, создание и внедрение систем оповещения об угрозе схода оползней.

На сегодняшний день насчитывается около 3000 селеопасных рек. Основная их угроза для населения заключается в разрушении, затоплении жилых домов и зданий, инженерных сооружений. Для снижения опасности и рисков от селей имеются меры защиты. К ним относятся мониторинг и прогнозирование, строительство защитных сооружений, информирование населения о селевой опасности, обучение правилам поведения и отселение населения из зон возможного поражения, создание и внедрение систем оповещений об угрозе селевой и паводковой опасности.

При проектировании противолавинной защиты большую роль играет паспорт и карта степени лавинной опасности.

Таким образом, из приведенных данных, видно, что территория Кыргызской республики обладает низкой степенью комфортности для проживания и при освоении требует значительной инженерной подготовки.

Список использованной литературы

1. Русланова К.Р. , Быкова В.В. Территориальный прогноз природной, техногенной и экологической опасностей в Кыргызстане // - Избранные доклады 62 - й университетской научно - технической конференции студентов и молодых ученых, Томск, 26 апреля 2016. - Томск: Изд - во Том.гос.архит. - строит.ун - та, 2016. - С. 373 - 378
2. Мониторинг, прогнозирование опасных процессов и явлений на территории Кыргызстана [Электронный ресурс]: Министерство Чрезвычайных ситуаций Кыргызской Республики: http://mes.kg/upload/kniga_2015/book_rus005.html
3. Русланова К.Р., Быкова В.В. Оценка оползневой активности юго - восточной части Кыргызстана и эффективность противооползневой защиты // - Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе, Уфа, 1 ноября 2016. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016 - Ч.3 - С.221 - 222.

© К.Р. Русланова, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Агабалаева Э.Т., Джиеналиева А.Н. ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	6
С.Б.Алланов СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВ АЗИАТСКОГО РЕГИОНА	7
Д.Р. Асанова, Е.С. Павлюкова, Н.Г. Устинова КОРРУПЦИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ	10
Ю. Е. Афанасьева, Е. А. Горчакова ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА, КАК ФАКТОР РОСТА ПРОДАЖ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ	13
Барсукова К. В., Кузнецов А. Г. ПРОБЛЕМА СЛАБОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ	16
Т.Е. Башпакова ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ РЕКЛАМНО - ИЗДАТЕЛЬСКИХ УСЛУГ	18
А.Б. Бекеева О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	20
Климовских Н.В., Бублик А.Ю. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	22
А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова, Д.С. Вагабова ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА В МИРЕ И В РОССИИ	25
Г. В. Вакку, М. Ф. Илларионова СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ	27
С.Ф.Валиев ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	29
В. А. Вергунова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РФ	31

С.П.Кухта, В.В.Верна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	33
Л.М. Вотчель, А.С. Ниятбаева, В.Д. Сирина ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	35
Герасимова С.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ	37
К.О. Головлева ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	41
С.В. Горбатенко СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	44
К.А. Андриянова, Н.И. Горелова, Ю.С. Горенкова ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	46
Е. В. Горская, Н. В. Климовских ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЕ БАНКИ	48
А.Я.Грабовская ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	51
Е.Т. Греков О МОДЕЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ ТИПА НУП	53
Гресс К.И., Ерохина О.И. АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ КАК КУРОРТА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЕЙСК	55
М.О. Губская СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БАНКЕ	58
Данилевская Е.Н., Абазян А. Г. ОБЗОР МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К СОДЕРЖАНИЮ МОНИТОРИНГА КОНКУРЕНТОВ КАК ПОДФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	60
Евсеева О. Г., Евсеев П. В. СТРАТЕГИЯ КОМПЛЕКСНОГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В СОСТАВЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	70

А.Р. Жиянбаева МАРКЕТИНГ - MIX В ФОРМИРОВАНИИ БРЕНДА	72
Л.Е. Зернова, Н.В. Михайлов ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	76
Л.Е. Зернова, К.А. Титаренко ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА»	78
Е. А. Ивлиева ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОСТАВЩИКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	80
Ильясова М.К., Поляковский А.А. ЭФФЕКТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	82
Казимагомедов А.А. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	85
В. А. Ковтунова АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	90
Кулумбекова Т. С., Кортиева Д.Г. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	93
А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова, В.В. Кремлева ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМИ РЕЗЕРВАМИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ	101
В.В. Кремлева СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	104
А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова, В.В. Кремлева ИНФЛЯЦИЯ 4 % , МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	107
С.И. Кулакова РЕКЛАМА В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ	109
Куликова Е.А., Нагоева З.В., Мидова З.А. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	111
К. Р. Кутуева РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	115
Лазариди И.К. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В САНАТОРНО - КУРОРТНОЙ СФЕРЕ	117

Лунева В.М. ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ РИСКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	120
Лунева В.М. ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РИСКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	126
Ю.В. Лысенко, А.З. Карданов ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	130
Макаров В.В., Слуцкий М.Г. ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАТОРА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ	132
Е.В. Маркова, Д.З. Ильязова ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	136
Е.В. Маркушина РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНЖИНИРИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ - НОВЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ	138
М.В. Мигаль СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ	141
Микенина П. С., Андреев С. Ю. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	143
Д.Б. Мирошниченко, С.А. Калитко АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	144
Морозов М.В. ПРОБЛЕМЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ В МЕГАСАЙЕНС – ПРОЕКТАХ	146
Морозова А.А., Лазарева Н.В. ЭКОНОМИКА КООПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	148
Меняйлов А.А., Мосиенко Е.Р., Толпарова З.А. СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	150
Н.В. Мудрова Т.А. Левочкина ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ КАК ОДНОЙ ИЗ ФОРМ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ	153

Е. В. Епифанов, А. В. Мусулев RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET IN MODERN ECONOMY	155
С.М.О. Набиев МОНИТОРИНГ ПРОЦЕССА ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	159
И.А. Никонова АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В АПТЕЧНЫХ СЕТЯХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	162
Новик Л.А. ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ПРИБЫЛИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	164
Н. Ю. Новиков АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ	167
К.А.Озерова О РОЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА	172
Орленко Т.В. ПОЛИТИКА АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	175
Орлова Ю.А., Черникова В. В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА	178
Оскретков Д. С. ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ГРАЖДАН В РОССИИ	181
Р.А. Пивоваров АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЕНБУРГСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»)	183
Е.В. Пилипец, Т.Б. Тяпаев ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	187
А.В. Полякова РОЛЬ РОССИИ В ФОРМИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ	189
К.А. Пономарева, Е.В. Перевалова ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	191

В.П. Постарниченко АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЧАСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ	193
Т.А. Пузыня SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ	196
С.А. Марьянова, Т.И. Репина, Н.В. Теске ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	198
Н.А. Ризванов ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКОЙ СИСТЕМОЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ПАО «АНК БАШНЕФТЬ»	201
Е.П. Трошина МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	205
Л. В. Саргина, А. Е. Васильченко РАЗВИТИЕ IT - ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	208
А.П. Свирская ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ	213
В.Р. Седых ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	215
М.А. Семёнова THE CONCEPT OF PRIVATIZATION	217
Сигалаева Е. А., Строганова М. Д. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ	219
Т.Н. Слободецкая ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ГОДОВОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	221
Н.В. Спешилова, Е.С. Силютина, Л.В.Брылева ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ	224
Н.В. Спешилова, Е.С. Бровко, А.А. Науменко ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	227

Н.В. Спешилова, М.А. Жамбулатова АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СФЕРА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	233
Н.В. Спешилова, Г.А. Сарбаева УПРАВЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	237
С.Г. Степанов, К.В. Карабанов АУТСОРСИНГ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА СОЧИ	241
Тимченко Д.А. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ - КОСТИНГ»	243
А.В. Тлеува СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	245
А. Ю. Тришина ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ОЖИДАНИЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В МЕНЕДЖМЕНТЕ КАЧЕСТВА	249
Е.П. Трошина, Ю.Р. Муратханова УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	251
Э.Р. Хакимова, А.В. Супонькина ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКТА	253
В.В. Хорьякова АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	255
М.В. Чередниченко АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В РАСЧЕТЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО	257
А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова, Л.А. Гаджимурадова ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	260
А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова, В.В. Кремлева СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	263
Г. Ф. Ширяева АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТРУКТУРЫ ПЕРЕДАВАЕМОГО В ЛИЗИНГ ИМУЩЕСТВА В 2012 - 2016 ГОДАХ	266

А.М. Эдиев
ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ
МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ
МЕЖДУ ЦЕНТРОМ И РЕГИОНАМИ 269

Яцкевич Е.Е., Гринина А.С.
РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ 272

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Ю.В. Вережкина
БАЗОВЫЕ КОМПОНЕНТЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНЦЕРТМЕЙСТЕРА - ПИАНИСТА
УЧРЕЖДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ 277

К.О. Чепеленко
ПРОГРАММНОСТЬ В. ЕКИМОВСКОГО
В ПРОСТРАНСТВЕ АВТОРСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ 281

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Д.А. Карташова
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 284

И.В. Морозов
ИМИДЖ РУКОВОДИТЕЛЯ И СТИЛЬ РУКОВОДСТВА
КАК ФАКТОРЫ УСПЕХА РУКОВОДСТВА
МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ 285

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

А.Р. Валеева, Ж.А. Болотова, А.В. Бальде
УРОК - ЭКСКУРСИЯ ПО ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЯМ
ГОРОДА ЕНИСЕЙСК 289

Головина С.М., Коровянская О. Н.
ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ
НА УРОКАХ СОЦИАЛЬНО - ГУМАНИТАРНОГО ЦИКЛА 291

А.Б. Оришев
ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ В СФЕРЕ ТУРИЗМА:
ПЕРЕГОВОРЫ С ИТАЛЬЯНСКИМИ ПАРТНЕРАМИ 294

НАУКИ О ЗЕМЛЕ

К.Ю. Быченко, А.В. Можаров
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
РАБОТЫ СИСТЕМЫ ОБОРОТНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ
ПАО «ПИГМЕНТ» Г. ТАМБОВА 297

К.Р. Русланова

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ОПАСНЫХ ПРИРОДНЫХ ПРОЦЕССОВ
НА ТЕРРИТОРИИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
И ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ

298



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 на 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

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ

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 23.03.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 18,3. Тираж 500. Заказ 559.



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 марта 2017 г.

Международной научно-практической конференции СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ

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 Зия 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) Винеvская 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) Мухаммадеева 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 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Астерна»

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
СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ

состоявшейся 20 марта 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 327 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 311 статей.
3. Участниками конференции стали 465 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



Сукиясян
Асатур Альбертович