



# **НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник статей  
Международной научно - практической конференции  
1 апреля 2017 г.**

**Часть 1**

Уфа  
НИЦ АЭТЕРНА  
2017

УДК 001.1  
ББК 60

Н 57

**НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ:** сборник статей Международной  
научно - практической конференции (1 апреля 2017 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч.1/  
- Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 258 с.

ISBN 978-5-00109-067-0 ч.1  
ISBN 978-5-00109-071-7

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ», состоявшейся 1 апреля 2017 г. в г. Уфа. 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 978-5-00109-067-0 ч.1  
ISBN 978-5-00109-071-7

© 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**

## **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И РЕВИЗИИ ОПЕРАЦИЙ С ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ**

С основными средствами, как объектом учета, связаны такие проблемы современной российской экономики, как недостаточная конкурентоспособность продукции в связи с неумеренным физическим и моральным износом оборудования, заниженные фондоотдача и инвестиционная активность, недостаточная загруженность производственных мощностей, чрезмерная налоговая нагрузка при избыточном имуществе. Усиливается влияние основных средств, на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

С развитием рыночных отношений в учете основных средств произошли существенные изменения. Они коснулись: состава и структуры основных средств; амортизации их стоимости; учета долгосрочных инвестиций; учета операций, связанных с лизингом и арендой имущества; переоценки стоимости основных средств; учета и финансирования затрат на ремонт основных средств; учета реализации и прочего списания основных фондов. Основные средства становятся для многих предприятий важным объектом ревизии.

Ревизия основных средств – проверка законности и правильности осуществления операций с основными средствами, их документального оформления и принятия к учету [2,с.19].

При учете операций с основными средствами выделяется ряд проблем. Типичной ошибкой учета основных средств, является их неверная классификация. В соответствии с п. 4 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» имущество, приобретенное организацией, признают основным средством в бухгалтерском учете, только если одновременно выполняется ряд обязательных условий: приобретенный объект используется в производстве продукции; способность приобретенного актива приносить организации экономические выгоды в будущем; срока полезного использования объекта свыше 12 месяцев; организация не предполагает последующей перепродажи приобретенного объекта.

На практике очень часто встречается ситуация, когда в бухгалтерском учете основные средства отражаются, но фактически у предприятия они отсутствуют. В данном случае нарушается налоговое законодательство (ст. 122 НК РФ), за которое предприятие может быть привлечена к налоговой ответственности. Организации будет необходимо доначислить налог на прибыль и соответствующие пени согласно статье 75 Налогового Кодекса РФ, поскольку амортизация в целях налогового учета была завышена, что привело к занижению налога на прибыль.

Так же к типичным ошибкам, выявленным в ходе проведения ревизии операций с основными средствами, можно отнести: неправильное определение первоначальной стоимости поступивших объектов основных средств; реконструкция основных средств отражена в учете в качестве их ремонта, некорректная корреспонденция счетов при отражении в учете операций по поступлению и движению основных средств. Встречаются ошибки при отражении в учете оценки и переоценки основных средств. Организации могут переоценивать основные средства по текущей (восстановительной) стоимости (п. 15 ПБУ 6 / 01). Если организация хотя бы раз проводит переоценку основных средств, то в дальнейшем она должна пересчитывать их стоимость в бухгалтерском учете регулярно, но не чаще одного раза в год. [3, с. 26].

При неверном определении первоначальной стоимости объекта основных средств, необходимо произвести следующие проводки: Дебет 08 Кредит 60 – отражены затраты; Дебет 01 Кредит 08 – затраты учтены при формировании первоначальной стоимости; Дебет 20 Кредит 02 – скорректирована сумма амортизации. После того, как будут исправлены недочеты в начислении амортизации, необходимо подать уточненную декларацию в налоговый орган, так как неточности в енциптенначислении амортизации приводят к искажению сумм налога на прибыль и имущество организации.

В случае, когда расходы на реконструкцию, модернизацию, достройку или дооборудование отнесены в учете на расходы по ремонту основных средств, то при обнаружении данной ошибки, необходимо исправить ее следующими проводками: Дебет 08 Кредит 10 – отражены расходы на реконструкцию, модернизацию, достройку или дооборудование основных средств; Дебет 01 Кредит 08 – увеличена первоначальная стоимость основного средства после полного окончания работ [4, с. 59].

В заключении можно сказать, что роль основных средств в процессе труда велика и определяется тем, что в своей совокупности они образуют производственно - техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Маслова Т. С., Мизиковский Е. А. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: Учебное пособие / - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
2. Лялюк А.В., Ломова М.С. Совершенствование контрольно - ревизионных операций с основными средствами организаций. // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. В 2 ч.: материалы V Международной научно - практической конференции / ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун - т им. Г.Р. Державина». Ч.2. Тамбов: Изд - во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество». 2016. – С. 19–24.
3. Лебедева Е.М. Аудит. Практикум. Учебное пособие / Е.М. Лебедева. – М.: Академия, 2014. – 176 с.;
4. Еленевская Е.А., Ким Л.И. Учет, анализ, аудит: Учебное пособие / Под общ. Ред. Т.Ю.Серебряковой – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 315 с.

© Д.А. Абальянц, 2017

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ**

В результате введения налога на добычу полезных ископаемых в 2002 г. его поступления превысили поступления платежей при добыче полезных ископаемых в 2001 г. на 71,6 % , при этом прирост был достигнут только благодаря налогу с углеводородного сырья, а по твердым полезным ископаемым сумма НДС в 2002 г. составила немногим более половины суммы отмененных платежей. Но поступление налога с каждым годом увеличивается. Так, в 2015 году бюджет получил от организаций 1 708 млрд. руб., что по сравнению с 2014 г. больше на 42,6 % , а по сравнению с 2013 г. - на 46,9 % . В то же время основу экономики значительного числа субъектов Российской Федерации составляет продукция предприятий, добывающих уголь, металлические и иные твердые полезные ископаемые, и платежи при добыче полезных ископаемых являются одними из основных доходных источников консолидированных бюджетов данных субъектов. Однако в регионах приоритетной добычи твердых полезных ископаемых в указанном периоде доля поступлений платежей при добыче в общей величине налогов сократилась. Сокращение налоговых поступлений по твердым полезным ископаемым произошло под влиянием таких факторов, как уменьшение налоговых ставок по твердым полезным ископаемым в среднем на 30 - 40 % , изменение объекта налогообложения по отдельным видам минерального сырья, распространение затратного метода оценки налоговой базы.

Проблема определения добытого полезного ископаемого как такового может быть решена, если ответить на вопрос об определении той стадии добычи и переработки минерального сырья, момент окончания которой является моментом определения объекта налогообложения в целях налога на добычу полезных ископаемых.

НК РФ определяет добытое полезное ископаемое как продукцию горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, которая заключена в минеральном сырье и подлежит извлечению либо извлечена из минерального сырья и соответствует государственному стандарту Российской Федерации, стандарту отрасли, региональному стандарту, международному стандарту, а в случае отсутствия указанных стандартов для отдельного добытого полезного ископаемого - стандарту (техническим условиям) организации (предприятия).

В связи с этим продукция, которая добывается на месторождении конкретного вида минерального сырья, должна быть идентифицирована по двум критериям: во - первых, как продукция горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, во - вторых, как продукция, полученная в результате осуществления деятельности по добыче полезных ископаемых и разработке карьеров.



Следствием применения расчетного метода оценки налоговой базы, помимо бюджетных потерь, является чрезмерная налоговая нагрузка на компании, которые несут более высокие затраты на добычу, в особенности в случае разработки худших по качеству запасов полезных ископаемых. Кроме того, содержание перечня и порядок признания расходов, принимаемых в качестве налоговой базы, вызывает неоднозначные толкования.

Проблемы определения объекта налогообложения, а также проблемы, связанные с оценкой стоимости добытых полезных ископаемых, уже длительное время отмечаются экспертами в качестве оснований для корректировки механизма налогообложения добычи твердых полезных ископаемых.

На определение полезного ископаемого существуют различные, иногда совершенно противоположные точки зрения, в том числе с позиции государства и с позиции налогоплательщика. Пленум ВАС РФ в Постановлении от 18.12.2007 N 64 по сути рекомендовал признавать полезным ископаемым извлеченное из недр необработанное минеральное сырье. Вместе с тем такой подход лишает налог на добычу полезных ископаемых экономического смысла.

Кроме отмеченных проблем вопросы вызывает также толкование понятий "многокомпонентная комплексная руда", "полезные компоненты многокомпонентной комплексной руды".

Изложенные проблемы практики применения положений гл. 26 "Налог на добычу полезных ископаемых" НК РФ по твердым полезным ископаемым могут быть решены либо в рамках точечных поправок в НК РФ, либо путем изменения концепции налогообложения с учетом действительного рентного потенциала твердых полезных ископаемых.

Развитие налогообложения добычи твердых полезных ископаемых неоднократно определялось основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу. В частности, предусматривалась возможность введения с 2007 г. специфических ставок налога на добычу полезных ископаемых по полезным ископаемым, не относящимся к углеводородному сырью.

На необходимость совершенствования налогообложения полезных ископаемых, не относящихся к углеводородному сырью, в первую очередь угля, обратил внимание Президент Российской Федерации в Бюджетном послании Федеральному Собранию Российской Федерации "О бюджетной политике в 2009 - 2011 годах". При этом предлагается переход на специфические налоговые ставки и указывается на необходимость снижения налоговых ставок для метанообильных участков недр и углей, склонных к самовозгоранию.

В качестве первого критерия дифференцированного налогообложения может использоваться классификация по видам угля, которая обусловлена существованием различных рынков угля и существенным отличием цен на антрацит, уголь коксующийся, уголь бурый, уголь энергетический.

На величину рентного дохода оказывает влияние значительное количество факторов горно - геологического, технологического и экономико - географического характера, среди которых выделяются общие для всех видов полезных ископаемых факторы и специфические факторы для отдельных полезных ископаемых.

Для расчета величины налоговых ставок целесообразно использовать данные о текущей налоговой нагрузке. При этом определение значений специфических налоговых ставок должно основываться на информации о ценах на продукцию угольной отрасли в зависимости от категории угля - рядовой или обогащенный уголь. Ценовое различие в продукции угледобывающего производства может быть использовано непосредственно при установлении различных налоговых ставок для угля рядового и обогащенного либо при установлении налоговых ставок на обогащенный уголь и последующем применении понижающего коэффициента в случае, если проектом разработки месторождения предусмотрено получение рядового угля.

На сегодняшний день экспорт угля составляет не более 30 % добытых объемов, соответственно, отсутствуют экономические основания корректировать налоговую ставку на уровень динамики мировых цен на уголь, как это осуществляется при определении ставки налога на добычу полезных ископаемых при добыче нефти. В то же время допустима корректировка налоговых ставок на коэффициент - дефлятор, характеризующий внутреннюю динамику цен на уголь.

В то же время законопроекты, подготовленные депутатами, предполагают достаточно сложный механизм идентификации видов угля, введение дополнительных коэффициентов к налоговой ставке по географическому признаку, создавая неравные условия пользования недрами для лиц, осуществляющих добычу угля, и для лиц, добывающих рудные полезные ископаемые, горно - химическое сырье и иные виды минерального сырья в этих же географических условиях. Механизм определения коэффициентов, учитывающих степень метанообильности и склонности угля к самовозгоранию, предлагаемый означенными законопроектами, допускает возможность субъективного подхода к определению значений коэффициентов.

Тем не менее на практике механизм налогового вычета приведет к существенному усложнению налогового администрирования по следующим основаниям: во - первых, сохранение права на полный вычет расходов в течение трех лет вызовет необходимость раздельного учета затрат по налоговым периодам; во - вторых, определение конкретного состава затрат подзаконным актом может привести к неоднозначному толкованию конкретных видов расходов и последующим судебным спорам.

Из иных видов твердых полезных ископаемых реформирование налогообложения добычи должно быть осуществлено, в первую очередь, в отношении металлов, имеющих экспортно ориентированный характер. В частности, в отношении твердых полезных ископаемых может быть рассмотрена возможность введения налога на дополнительные доходы по аналогии с предлагаемым к введению НДС в нефтяной отрасли.

#### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая. – М.: Омега - Л, 2014. – 848с.
2. Макроэкономика. Экспресс - курс: учебное пособие / Е.А. Киселева. – М.: КНОРУС, 2009.
3. Официальный портал федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>;
4. Официальный портал Федеральной налоговой службы. URL: <http://www.nalog.ru>.

© А.А. Акаев 2017

## ADVERTISING MARKET IN RUSSIA IN TIMES CRISIS

Nowadays, advertising plays a great role in life of any modern society. Firstly, advertising business is an essential part of any country's economy. The advertising affects economics, the same way economics affects advertising business. Because of current crisis in Russia, incomes of advertising companies significantly reduced. Print media and outdoor advertising companies are affected most of all. Some of the companies take anti - crisis measures; unfortunately, some of them will have to leave market.

The aim of this research is to show the impact of the financial and economic crisis on the advertising business.

The objectives of the research are to point out the importance of advertising business for economy, to estimate advertising revenue for 2016 and to forecast the revenue for 2017 as well as to display to possible solutions for advertising business companies [2].

We should emphasize that at the heart of the market economy of the state is a competition which encourages entrepreneurs to act effectively and dramatically. Modern advertising is an integral part of marketing, it is created to solve the marketing problems. The role of advertising is palpable in all areas of the economy and public life. One should mention its educational, aesthetic, psychological and ideological role. Undoubtedly, the economic role is the most important role of advertising as long as advertising is intended to establish and develop links between producers and consumers, to increase the profitability of enterprises and the welfare of society. As a result, it promotes the growth of social production and the expansion of market limits.

According to Leo Burnett, the American prominent advertising specialist, "Advertising is the ability to feel and share the very heart of business in the words, paper and ink"[6]. This phrase can refer to advertising industry as a whole, as to the main causes of changes in the advertising industry, the state and the rate of the national economy, the political situation in the country.

Passing on to the advertising revenue estimation we should point out that the current financial and economic crisis has affected the advertising market very significantly, and this influence continues. The first thing that came under optimization of Russian companies was a marketing communication. Unfortunately, often the 'optimization' comes only at the expense of the advertising budget.

The company "Group M", which controls four network agencies on advertising purchase and strategic planning of the business and which is one of the largest advertising holding companies in Russia, published an annual forecast of the global advertising market development for 2016 and 2017. The Moscow branch of "Group M" provided a forecast of the dynamics of Russian advertising market, which is reflected in Table 1.

The data table agrees with the assessment of advertising expenditures in the first three quarters of 2016, which was voiced by the Russian Association of Communication Agencies (RACA). Of the total expenditure submitted by the RACA assessment on advertising for January - September 2016 advertising amounted to almost 209 billion rubles not including VAT, which is 14 % less than in the corresponding period of 2015. Dynamics in the 3rd quarter, as in the first half of 2016 remained

negative, however it is - 9 % vs. - 16 % . The only media that shows a positive trend is the Internet, particularly contextual advertising. Unfortunately, currently, the Russian Association of Communication Agencies has not submitted a final evaluation of the entire 2016 [1].

Table 1

| Media                                | Projected advertising revenue, mld |           | Changes in revenue, % |           |
|--------------------------------------|------------------------------------|-----------|-----------------------|-----------|
|                                      | 2016 year                          | 2017 year | 2016 year             | 2017 year |
| TV                                   | 132,25                             | 137,54    | - 17                  | 4         |
| Radio                                | 13,60                              | 14,01     | - 20                  | 3         |
| Press                                | 23,10                              | 20,36     | - 30                  | - 12      |
| <i>Including newspapers</i>          | 6,26                               | 5,66      | - 23                  | - 10      |
| <i>magazines</i>                     | 16,84                              | 14,70     | - 33                  | - 1       |
| Outdoor advertising                  | 30,73                              | 28,85     | - 24                  | - 6       |
| Internet                             | 89,60                              | 92,60     | 6                     | 3         |
| <i>Including display advertising</i> | 16,55                              | 15,45     | - 13                  | - 7       |
| <i>Contextual advertising</i>        | 73,05                              | 77,15     | 12                    | 6         |
| Indoor - advertising                 | 2,84                               | 2,86      | - 31                  | 1         |
| Advertising in cinemas               | 0,76                               | 0,79      | - 27                  | 4         |
| Total:                               | 292,88                             | 297,01    | - 14                  | 1         |

Based on the data table of the preliminary results of 2016 are as follows: general advertising expenses decreased from 14 % to 292.9 billion rubles not including VAT; all media channels except the Internet, demonstrated the negative dynamics; internet advertising grew solely by the content (plus 12 % compared to 2015).

In 2017 the following trends are projected: a slight increase in total spending on advertising in the amount of 1 % up to 297 billion rubles; an increase in advertising revenue, primarily due to advertising on Internet sites (particularly contextual advertising); an increase of the advertising revenue in cinemas, on television and radio, and outdoor advertising but the operators of outdoor advertising and print media publishers are expected to demonstrate negative dynamics.

The dynamics of advertising spending growth in 2017 is possible. The financial and economic crisis affects every media segment of the advertising market.

What are possible solutions for sorting out the problems and overcoming negative trends in advertising business. Advertising industry companies are taking all sorts of anti - crisis measures. First of all, the reduction of personnel costs, many companies admitted to staff reductions. Other companies produce a reduction in wages. Another article for optimization is lease payments. A number of companies will not be able to survive the crisis and will have to leave the market. The question of survival will depend on the company's ability to adapt to the new situation and to optimize expenses. On the other hand, advertising companies have to provide and expand the system of benefits and bonuses to retain advertisers, since the crisis has affected everyone [3].

The advertising market is one of the first which came under attack of financial and economic crisis. This is due to the fact that the company - customers in order to 'optimize' in the first place reduce the cost of advertising. The reasons for such 'optimization' are different starting with the

unwillingness to make major changes to the list and the composition of the cost (it is always easier to reduce a budget line than to redraw the budget fully in the search for possible alternatives), and finishing with the inability to assess the effectiveness of advertising (in fact it is more expedient to keep the costs that have visible efficiency and reduce those which are potentially efficient) [4]. Perhaps the positive dynamics of growth of corporate earnings will start in 2017 in most areas of advertising, namely the Internet, advertising in cinemas, TV and radio, indoor advertising. However, the growth of income from advertising in the press and outdoor advertising is not expected. Possible ways out of the situation related to restructuring expenses of advertising campaigns are changes in the conditions of work, number of employees, expansion of the list of services and a reduction in cost of the product. Despite the measures taken the advertising services industry is changing, and the players leave the market even before the completion of the financial and economic crisis[5].

### References

1. Ассоциация Коммуникационных Агентств России. Объемы рекламы в средствах ее распространения в январе - сентября 2016 года [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id6210](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id6210) (дата обращения 20.02.2017)

2. Добрикова Т. С., Ковалева А. М. Роль рекламы в современном обществе // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 201 - 203.

3. Кобелева Е.П., Матвиенко Е.Н. Повышение эффективности иноязычной подготовки студентов - экономистов на основе междисциплинарной интеграции. Проблемы современного педагогического образования. 2016 № 51 - 1. С. 104 - 111

4. Матвиенко Е.Н. Организационно - педагогические условия эффективности самостоятельной работы студентов - экономистов. Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. № 31. – 2014. – С. 179 - 183.

5. Реклама уходит в сеть [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://expert.ru/2014/10/9/ot-teleekranov-k-ekranam-smartfonov/> (дата обращения 22.02.2017)

6. About Group M [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: <http://www.groupm.com/about-groupm> (дата обращения 20.02.2017)

© Антонова А.А.

УДК 338.48

**Н.И. Асташина**

канд. пед. наук, доцент кафедры «Сервис» НГИЭУ,  
г. Княгинино, РФ, E-mail [astashinan@mail.ru](mailto:astashinan@mail.ru)

**Гурьянова А.** студентка 3 курса НГИЭУ

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В ВОРОТЫНСКОМ РАЙОНЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Познавательный туризм на сегодняшний день является одним из самых распространенных типов туризма. Потребность человека в получении информации о новых местах, в путешествии как средстве получения этой информации является объективным законом развития человеческого общества. Познавательный туризм выполняет важную социально - культурную функцию, так как он способствует познанию историко - культурных ценностей, духовно - патриотическому воспитанию, приобщению людей к

нравственным ценностям, познанию культурно - исторического наследия. В то же время развитие туризма на конкретных территориях вносит ощутимый вклад в их экономическое развитие. Эти положения определили актуальность темы нашего исследования.

Познавательный туризм обеспечивает удовлетворение любознательности и других познавательных интересов человека. Спектр этих интересов достаточно широк: это ознакомление с природными и культурно - историческими ресурсами страны или региона, музеями, театрами, особенностями жизни и традициями местного населения.

Такой вид туризма основан на предоставлении туристам разнообразной экскурсионной программы и в ряде случаев может комбинироваться с рекреационным туризмом. [4]

В Воротыньском районе Нижегородской области имеются разнообразные ресурсы для организации и развития познавательного туризма. Здесь имеются как культурно - исторические объекты, так и богатые природные ресурсы, которые также могут быть использованы для познавательного[3] и рекреационного туризма.[1]

Воротыньский район Нижегородской области получил свое название благодаря владевшим здесь землями с середины XVI до конца XVIII века князьям Воротыньским. Воротыньские – древний княжеский род династии Рюриковичей, происходящий от Черниговского князя Михаила Всеволодовича. В Воротынце установлен памятник князю Воротыньскому.

На территории района расположены три исторические усадьбы: Демидовых в с. Быковка и в с. Покров - Майдан, Оболенских в с. Красная горка.

Приведем примеры нескольких экскурсионных маршрутов, которые, на наш взгляд, обладают большим познавательным потенциалом:

1. «К усадьбе Демидовых». Маршрут проходит через село Покров - Майдан Воротыньского района Нижегородской области расположено на левом берегу реки Урги.

Покров - Майдан с начала 19 - го века принадлежал известному дворянскому роду Демидовых. В селе до сих пор можно прогуляться по их усадьбе, имеющей на своей территории барский дом, церковь, хозяйственные постройки, парк и пруды. Все здания, построенные полтора века назад, хорошо сохранились. С 1851 года хозяином имения был Павел Васильевич Демидов, поручик гусарского полка, после смерти которого поместье перешло во владение сыновей, Николая и Аркадия [5].

2. «Усадьба Демидовых». Маршрут проходит по селу Быковка Воротыньского района. Быковка – село в Воротыньском районе, родовое гнездо нижегородской ветви знаменитого рода Демидовых.

До наших дней дошел парк этой усадьбы, где сохранилась липовая аллея и аллея серебристых тополей. У подножия холма при содействии администрации Воротыньского района восстановлена часовня и купальня у источника Сытный ключ. Здесь проходят сельские и районные праздники .

В деревянном доме усадьбы Василия Львовича размещена экспозиция «стихийного музея» Демидовых (от предметов быта той эпохи до старинных фотографий и архивных документов). [2]

Проанализируем сильные и слабые стороны для оценки перспектив развития познавательного туризма в Воротыньском районе.

Сильной стороной можно считать: наличие культурно - исторических и природных объектов; развитую транспортную сеть - все населенные пункты района связаны с р.п. Воротынец дорогами с твердым покрытием; наличие гостиницы среднего класса, сети учреждений общественного питания.

Слабыми сторонами являются: недостаточное информирование населения района, области и других регионов о маршрутах познавательного туризма в Воротыньском районе;

усадьбы на территории района требуют ремонта и реставрации; отсутствие специализированной организации по предоставлению экскурсионных услуг в Воротынском районе (в настоящее время проводятся единичные экскурсии).

Нам представляется, что для развития познавательного туризма в Воротынском районе необходимо:

1. Разработать и реализовать систему мер по формированию имиджа Воротынского района, как территории обладающей культурно - историческими и природными ресурсами для развития познавательного туризма

2. Открытие специализированной организации по предоставлению экскурсионных услуг в Воротынском районе

3. Организовать производство сувенирной продукции с символикой района, населенных пунктов, с изображением памятников истории и культуры.

### Литература

1. Асташин, А.Е. Рекреационное природопользование: Воротынский район Нижегородской области: учебное пособие для студентов средних и высших учебных заведений / А.Е.Асташин, Н.И.Асташина. – Н.Новгород: Поволжье, 2015. – 115 с.

2. Асташин А.Е., Асташина Н.И., Дюжаков А.М. В краю Воротынском. Чебоксары, 2009

3. Асташина Н.И. Организация и использование экологических троп в условиях перехода на новые образовательные стандарты // Биология в школе. 2015. – №5. – с.48 - 51

4. Кусков А. Оказание туристских услуг [текст] Гражданско - правовое регулирование / А. Кусков, Н.В. Серик.: Юстициформ. – 2013. – 164с.

5. Усадьбы: [Электронный ресурс], 2015 - 2017. URL: [http:// autotravel - nn.ru](http://autotravel-nn.ru) (Дата обращения: 13. 03.2017).

© Н.И. Асташина, 2017

© А. Гурьянова, 2017

УДК 336

**Э.М. Баданин**

к.э.н., доцент кафедры «Экономики и финансового менеджмента»  
Кубанский Государственный Технологический Университет

**А.О. Стреленко**

магистр 1 курса института экономики и управления бизнеса  
Кубанский Государственный Технологический Университет

**Л.Э. Мурза**

студентка 4 курса института экономики и управления бизнеса  
Кубанский Государственный Технологический Университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВНОЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА СОТРУДНИКОВ**

Актуальность темы. Сегодня умственное богатство коллектива, производственный опыт сотрудников, нематериальные активы, включающие патенты, программное обеспечение,

базы данных, товарные знаки и др., производительно используются в целях увеличения прибыли и улучшения других экономических и технических показателей [1]. Конечно, финансовые и материальные активы важны для компании, но зачастую интеллектуальный капитал имеет намного большее стратегическое значение. Следовательно, значение приобретает умение безошибочно оценивать, совершенствовать и эффективно применять состояние интеллектуального капитала компаний, который является не только основным ресурсом производства, но и важнейшим элементом, определяющим рыночную стоимость современного предприятия. Сумма знаний всех служащих организации, инструменты организации, которые увеличивают совокупность знаний, т.е. все то, что обеспечивает экономическую конкурентоспособность [2].

Конкурентоспособность в условиях изменения потребительских предпочтений, подъема требований клиентов к качеству, перенасыщенности товарного рынка, создание новой продукции зависит от «качества» интеллектуального капитала применяемого предприятием в процессе своей деятельности.

На базе упорядочения знаний, которые важны для действенной работы предприятия, и, которыми владеют его работники, складывается совместный интеллектуальный капитал предприятия (коллективный навык, конкретные знания, умения, навыки, креативный потенциал, представления о работе предприятия, ее взаимодействии с партнерами). Процесс бюджетирования деятельности предприятия помогает увеличить его общий интеллектуальный капитал, который надлежит рассматривать как технологию формирования согласованного по всем участкам или функциям плана работы фирмы, который основывается на всеохватывающем анализе прогнозов изменения внутренних и внешних параметров, а еще на получении посредством расчета финансовых и экономических индикаторов деятельности предприятия. И, механизма оперативно - тактического управления, обеспечивающего достижение намеченных целей и решение возникающих проблем. При этом над решением многопараметрической комплексной задачи параллельно трудятся специалисты разных подразделений, объединенных общей системой. Предложенную методологию можно проиллюстрировать на примере программы «КИС: Бюджетирование», разработанной ЗАО «КИС» г. Волгоград. Программа позволяет аккумулировать сведения для понимания связи принимаемых решений и целевых результатов, а также четкого представления процессов производственно - хозяйственной деятельности. На основе научных работ и накопленного опыта сотрудников по внедрению программ, ЗАО «КИС» представило на рынок, копируемый программный продукт – «КИС: Бюджетирование 1.0». Программа поставляется с методическим обеспечением бюджетного планирования. Результаты внедрения программно - методического комплекса были высоко оценены как на Кафедре экономики и регионального развития Финансовой Академии при Правительстве РФ, и, что чрезвычайно важно на самих предприятиях [3].

Бюджетирование является комплексной процедурой, благодаря которой увязываются всевозможные моменты деятельности предприятия, согласуются размеры трудовых, финансовых и материальных ресурсов, требующихся для осуществления планируемой программы, согласовываются отдельные виды деятельности таким образом, чтобы все структурные подразделения организации работали согласованно и были нацелены на достижение общей цели. Для обеспечения эффективной работы системы бюджетирования предприятия нужно правильно построить процесс ее внедрения. Дело в том, что



бюджетирование деятельности предприятия затрагивает управленческую функцию в отношении мотивации деятельности структурных подразделений, возглавляющих их менеджеров и сотрудников. Например, грамотное вовлечение сотрудников в процесс разработки бюджетов активизирует мотивы, не связанные с материальным вознаграждением, которые побуждают каждого сотрудника стремиться выполнить взятые на себя обязательства.

Можно выделить два подхода к внедрению систем бюджетирования:

1. При непосредственном участии внешних консультантов;
2. Внедрение системы собственными силами.

Практический опыт по внедрению системы бюджетирования предприятия, показывает, что привлечение консультантов способствует внедрению системы. Но в нашем понимании бюджетирование это система управления, которую невозможно приобрести, ее можно лишь создать в рамках конкретной организации. Поэтому специалисты считают, что в действительности следует комбинировать выделенные подходы с предельным использованием интеллектуального капитала всех работников компании. На предприятии должна быть сформирована группа сотрудников, согласовывающих бюджетный процесс. Очевидно, что она должна состоять из профессионалов высокого уровня, умеющих думать в масштабах компании, хорошо представлять работу предприятия, которые научились вскрывать проблемы и могут предлагать варианты их решения [4].

Специалистам ИТ, для подготовки квалифицированных специалистов в области систем бюджетирования необходимо разрабатывать комплексные обучающие программы, а в регионах создавать компьютерные классы, в которых слушатели смогут анализировать всевозможные производственные ситуации. Такой подход позволит специалистам, моделировать подготовку собственных бюджетов, использовать и расширять накопленный опыт, получать знания существа и проблем предметной области. В дальнейшем, прошедшие подготовку специалисты могут самостоятельно внедрять системы в рамках собственного предприятия. Постепенно в процесс обучения будут вовлекаться новые сотрудники, так как уже работающая система бюджетирования сама начинает служить хорошим средством обучения в виду того, что составление бюджетов способствует изучению в деталях деятельность, в целом по организации своих подразделений и взаимоотношений одних центров ответственности с другими центрами.

Таким образом, будет сформировано реальное интеллектуальное ядро предприятия на основе объединения интеллектуального капитала отдельных сотрудников в единую систему, обеспечивающую его непрерывное развитие и преумножение.

#### **Список использованной литературы:**

1. Барух Л.К. «Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность» «Квинто - консалтинг», Москва, 2013 г.
2. Коулопоулос, Т.М. Управление знаниями / Т.М.Коулопоулос, К.Фраппало; пер. с англ. М.: Эксмо, 2013. - 224 с.
3. Седаш Т.Н. Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. - № 2. - С. 20 - 27.
4. Попадюк Т.Г., Шевёлкина К.Л. Возможности и перспективы инновационной технологии государственно - частного партнерства в финансировании транспортной

инфраструктуры // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 11 (71). С. 28.

5. Сухина Н.Ю., Кутин М.В. Артеменко Н.П. К вопросу о формировании методического подхода к стратегическому планированию конкурентного развития бизнеса // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». - 2010. - Вып. 4 (71). С. 155 - 160.

© Э.М. Баданин, А.О. Стреленко, Л.Э. Мурза, 2017

**УДК 339.94**

**Бадертдинова В.А.**

студентка 1 курса магистратуры,

кафедры экономика предприятия

Институт экономики и управления

ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Г. Симферополь, РФ

E - mail: viktoriyabadertdinova@mail.

## **СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается понятие совместное предприятие, а именно в контексте международного бизнеса. Подробно рассмотрены основы совместного владения предприятием, его особенности.

Рассмотрены основные и наиболее распространенные цели общего, то есть совместного предпринимательства. Путем анализа литературы выделены и рассмотрены основные признаки для классификации совместных предприятий. К каждой из них приведены характеристики.

**Ключевые слова:** совместное предприятие, предпринимательство, международные организации, цели СП, классификация СП.

На мой взгляд, данная тема на сегодняшний день является актуальной в связи с санкциями наложенными на территорию Российской Федерации. Данные события дают повод более подробного изучения и рассмотрения различных форм международной собственности, одной из которых отчасти является совместное предприятие. Данные знания подлежат изучению с целью применения их на практике, активного применения их государством, как на своей территории, так и со странами СНГ и странами Азии.

Цель данной статьи изучение совместного предприятия, как международной формы собственности.

"Совместное предприятие (СП) - это предприятие, корпорация или иное объединение, образованное двумя или большим числом юридических и физических лиц, которые объединили свои усилия с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса". [3]

Понятие международного совместного предприятия применяется с целью обозначения компаний (предприятий), пребывающих в коллективном имуществе двух или более

собственников (физических и юридических лиц), основанных на смешанном имуществе разных стран.

СП представлены единственно вероятной формой совместной собственности на средства производства и потому, в основном, нацелены на взаимный интерес и обоюдное желание партнеров к долговременной и эффективной совместной работе. Другие действия международного бизнеса, будь то кооперационные договора, импортно - экспортные контракты, торговля лицензиями или аренда оснащения за рубежом, франчайзинг, нацелены на установленные сроки действия, иногда близкие ко времени заключения договора.

Формирование СП сопряжено с решением огромного количества трудностей стандартизации и сертификации изготовления, материально - технологического обеспечения, обхода имеющихся во многих государствах экспортных ограничений.

Цели общего предпринимательства могут быть различны. Самыми основными и наиболее распространенными можно указать:

- получение современных иностранных технологий, преодоление барьеров протекционизма в международной передаче технологий;
- повышение конкурентоспособности продукта на рынке; увеличение вывоза продукта за границу, вывод на внешний рынок за счет:
  - изучения особых потребностей иностранных рынков, выполнение комплекса мероприятий по маркетингу;
  - организации изготовления продукта в согласовании с отличительными для мирового рынка параметрами качества либо в соответствии с общепринятыми мерками, принятыми в государствах, где будет осуществляться ее реализация;
  - выхода на рынки государств, применяющих строгий коммерческий протекционизм и лимитирования на заграничные вложения без участия местных фирм и предприятий.
- привлечение дополнительных экономических и вещественных ресурсов, вероятность применения существующих в распоряжении одного из учредителей СП ресурсов согласно расценкам, существенно ниже средней стоимости на мировом рынке;
- снижение расходов на изготовление товара на основании применения трансфертного (внутризаводского) ценообразования, экономия потерь на реализацию продукции;

Совместные предприятия различаются в зависимости от того, с кем, где, с какой целью они создаются, с какой долей участия партнеров и как управляются. С учетом этого можно выделить 5 основных признаков для классификации СП, а также их характеристики:

1. Местонахождение СП и его учредителей.
2. Форма собственности формируемого СП.
3. Доля участия партнеров в капитале СП.
4. Вид деятельности.
5. Характер участия партнеров в управлении работой СП. В конечном итоге достигнута цель научно - исследовательской работы изучено совместное предприятие, как международная форма собственности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Владимирова, И.Г. Организационные формы международного бизнеса: российская практика / И. Г. Владимирова // Журнал менеджмент в России и зарубежом — No5. —

режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1998-1/07.shtml> - (дата обращения – 02.03.2017).

2. Филипова, И. А. Международные экономические отношения / И.А. Филипова // - Учеб. пособие. 3 - е изд. – 2012. - Ульяновск: УлГТУ, - С.124

3. Уэлборн Р., Кастен В. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе. / Р. Уэлборн // - Учеб. пособие. – 2004 – М.: Вершина – С. 54.

4. А.Н. Ильченко // Успехи современного естествознания. ООО "Издательский Дом "Академия Естествознания". журнал. — № 12. — 2008— С.27 - 28.

© В.А. Бадертина, 2017

**УДК 658.153:338.436.33**

**О. А. Герасименко**

доцент, к.э.н., доцент кафедры финансов

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ

г. Краснодар, Российская Федерация

**А.Э. Барабаш**

студентка 2 курса магистратуры факультета «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

### **Аннотация**

В статье приводятся результаты экономической оценки эффективности использования оборотных активов и изучено их влияние на финансовое состояние организации. В частности более подробно рассмотрено состояние материально - производственных запасов и проведена оценка их использования. Предложены практические приемы по ускорению оборачиваемости запасов, которые могут найти применение в хозяйственной деятельности организаций аграрного сектора.

### **Ключевые слова**

**ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ, КОЭФФИЦИЕНТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ, КОЭФФИЦИЕНТ ЗАКРЕПЛЕНИЯ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ**

Для функционирования любой организации необходимо наличие оптимального количества оборотных активов и их эффективное использование.

Большое влияние на финансовое состояние организации и ее производственные результаты оказывает состояние материально - производственных запасов [1].

Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотных активов, замедлению их оборачиваемости, в результате чего ухудшается финансовое состояние. Кроме того, увеличивается налог на имущество, возникают проблемы с ликвидностью,

увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности [2].

В то же время недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) может привести к перебоям процесса производства, к недогрузке производственной мощности, падению объемов выпуска продукции, росту себестоимости, убыткам, что также приводит к отрицательному влиянию.

Поэтому каждая организация должна стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми ресурсами и в то же время, чтобы они не залеживались на складе.

Процесс оценки эффективности использования оборотных активов (в частности материально - производственных запасов) проведен на примере ООО «Кореновскагрохимия» Кореновского района Краснодарского края. Это экономически стабильная организация аграрного сектора, занимающаяся выращиванием сельскохозяйственных культур и дальнейшей их реализацией.

Результаты производственной деятельности ООО «Кореновскагрохимия» представлены в виде прибыли от продаж, полученной организацией в 2013 – 2015 гг. от реализации продукции растениеводства. Ее сумма в 2015 г. составила 62106 тыс. руб., что на 21,7 % больше, чем в 2013 г. (51014 тыс. руб.). Наряду с ростом прибыли от продаж отмечается рост рентабельности продаж с 45 % в 2013 г. до 47 % в 2015 г. В свою очередь это должно было положительно охарактеризовать финансовое состояние организации, однако, рентабельность продаж можно воспринимать положительно только в том случае, если в динамике данный показатель являлся стабильным и не изменялся. В ООО «Кореновскагрохимия» в течение исследуемого периода не наблюдалось стабильности данного показателя (2013 г. – 45 %, 2014 г. – 31 %, 2015 г. – 47 %), следовательно, мы не можем с точностью сказать о благополучном финансовом состоянии данной организации.

Проанализируем изменение состава и структуры оборотных активов за 2013 - 2015 гг. в таблице 1 на основе данных второго раздела актива бухгалтерского баланса (форма 1).

Таблица 1 – Состав и структура имущества  
ООО «Кореновскагрохимия»

| Показатель                        | 2013 г.      |           | 2014 г.      |           | 2015 г.      |           | Отклонение (+, -)<br>2015 г. к 2013 г. |                       |
|-----------------------------------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--|-----------------------|
|                                   | тыс.<br>руб. | %         | тыс.<br>руб. | %         | тыс.<br>руб. | %         | тыс.<br>руб.                           | процентны<br>х пункта |
| Всего<br>имущества<br>организации | 17197<br>0   | 100,<br>0 | 22162<br>8   | 100,<br>0 | 28264<br>0   | 100,<br>0 | 11067<br>0                             | –                     |
| В том числе:                      |              |           |              |           |              |           |  |                       |
| 1. Внеоборотны<br>е активы        | 67746        | 39,4      | 82988        | 37,4      | 11060<br>2   | 39,1      | 42856                                  | - 0,3                 |
| 2. Оборотные<br>активы            | 10422<br>4   | 60,6      | 13864<br>0   | 62,6      | 17203<br>8   | 60,9      | 67814                                  | 0,3                   |
| из них:<br>– запасы               | 53619        | 31,2      | 76636        | 34,6      | 10841<br>8   | 38,4      | 54799                                  | 7,2                   |

|                             |       |      |       |      |       |      |       |       |
|-----------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-------|
| – дебиторская задолженность | 5025  | 2,9  | 2043  | 1,0  | 5257  | 1,8  | 232   | - 1,1 |
| – финансовые вложения       | 32528 | 18,9 | 51065 | 23,0 | 46072 | 16,3 | 13544 | - 2,6 |
| – денежные средства         | 13017 | 7,6  | 8829  | 4,0  | 12061 | 4,3  | - 956 | - 3,3 |
| – прочие оборотные активы   | 35    | –    | 67    | –    | 230   | 0,1  | 195   | –     |

Как показывают данные таблицы 1, общая стоимость имущества организации увеличилась за 2013 – 2015 гг. на 110670 тыс. руб. или на 64,4 % и составила на конец 2015 г. – 282640 тыс. руб. Это произошло за счет прироста стоимости внеоборотных активов на 42856 тыс. руб. и оборотных активов на 67814 тыс. руб.

Сумма оборотных активов ООО «Кореновскагрохимия» составила на конец 2015 г. 172038 тыс. руб., что более чем в 1,5 раза выше значения 2013 г. (104224 тыс. руб.) и в 1,2 раза выше уровня предыдущего года исследования (2014 г. – 138640 тыс. руб.).

Анализируя структуру оборотных активов отметим, что наибольший удельный вес в 2015 г. представлен запасами, которые составляют 38,4 %.

Из общего объема оборотных средств дебиторская задолженность в 2015 г. снизилась по сравнению с 2013 г. на 1,1 процентных пункта и составила 1,8 %. Последние три отчетных периода демонстрируют сокращение остатка дебиторской задолженности, что нельзя не отметить как положительный фактор структуры оборотных активов организации.

Денежные средства и их эквиваленты в 2015 г. снизились на 3,3 процентных пункта по сравнению с 2013 г. и составили 4,3 %. Снижение денежных средств на счетах ООО «Кореновскагрохимия» свидетельствует о понижении устойчивости финансового состояния организации.

Изменили своё место в структуре оборотных активов и финансовые вложения, удельный вес которых уменьшился с 18,9 % до 16,3 %.

В целом структура имущества ООО «Кореновскагрохимия» в 2015 г. улучшилась и произошедшие изменения можно оценить положительно, но при этом следует обратить внимание на высокий удельный вес запасов.

После общей оценки состояния имущества организации остановимся более подробно на динамике и структуре материально - производственных запасов ООО «Кореновскагрохимия» (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика и структура запасов ООО «Кореновскагрохимия»

| Показатель                                       | 2013 г.   |       | 2014 г.   |       | 2015 г.   |       | Отклонение (+, -)<br>2015 г. к 2013 г. |                   |
|--|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|--|-------------------|
|  | тыс. руб. | %     | тыс. руб. | %     | тыс. руб. | %     | тыс. руб.                              | процентных пункта |
| Запасы, всего                                    | 53619     | 100,0 | 76636     | 100,0 | 108418    | 100,0 | 54799                                  | –                 |
| в том числе:                                     |           |       |           |       |           |       |  |                   |
| – сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 11976     | 22,3  | 25860     | 33,7  | 27278     | 25,2  | 15302                                  | 2,9               |

|  |       |      |       |      |       |      |       |       |
|--|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-------|
| – затраты в незавершенном производстве       | 8700  | 16,3 | 12841 | 16,8 | 16648 | 15,4 | 7948  | - 0,9 |
| – готовая продукция и товары для перепродажи | 32943 | 61,4 | 37935 | 49,5 | 64492 | 59,4 | 31549 | - 2,0 |

Материально - производственные запасы, как видно по данным таблицы 2, выросли за анализируемый период на 54799 тыс. руб., что в 2 раза превышает уровень 2013 г.

Прирост запасов за анализируемый период произошёл по всем статьям товарно - материальных средств. Основной прирост запасов в 2015 г. произошел по статье сырье, материалы и другие аналогичные ценности, сумма которых возросла на 15302 тыс. руб. или более чем в 2 раза. Также произошел прирост в 2015 г. по статье готовая продукция и товары для перепродажи, сумма которых возросла на 31549 тыс. руб. или на 95,7 % . Затраты в незавершённом производстве увеличились в 2015 г. на сумму 7948 тыс. руб. на 91,3 % . Увеличение материально - производственных запасов говорит о росте производственного потенциала организации.

Анализ структуры состояния запасов в ООО «Кореновсагрохимия» показывает, что наибольший удельный вес в составе запасов в динамике занимает готовая продукция, доля которой к концу 2015 г. составила 59,4 % . Это может свидетельствовать о трудностях со сбытом продукции. Возросла доля остатков сырья и материалов на 2,9 пункта и составила 25,2 % . Удельный вес затрат в незавершенном производстве составил 15,4 % , что ниже уровня 2013 г. на 0,9 процентных пункта.

Увеличение остатков запасов может быть не только результатом повышения цен, но также указывать на снижение потребительского спроса, низкого качества продукции или неритмичный выпуск. Данные обстоятельства отрицательно сказывается на работе организации, так как увеличиваются затраты на хранение сырья и материалов, готовой продукции, что приводит к связыванию денежных средств в оборотных активах, требуется их дополнительное вовлечение в цикл обращения, увеличивается финансовый цикл организации.

С учетом вышеизложенного проведем оценку эффективности использования оборотных активов в ООО «Кореновсагрохимия» (таблица 3).

Таблица 3 – Эффективность использования оборотных активов  
ООО «Кореновсагрохимия»

| Показатель                                       | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. в % к |         |
|--|---------|---------|---------|---------------|---------|
|  |         |         |         | 2013 г.       | 2014 г. |
| Выручка, тыс. руб.                               | 113349  | 98183   | 132188  | 116,6         | 134,6   |
| Прибыль от продаж, тыс. руб.                     | 51014   | 30430   | 62106   | 121,7         | 204,1   |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                        | 54609   | 46582   | 68137   | 124,8         | 146,3   |
| Среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб. | 84638   | 121432  | 155339  | 183,5         | 127,9   |

|  |      |     |     |      |       |
|--|------|-----|-----|------|-------|
| Получено на 1000 руб. оборотных средств, руб.: |      |     |     |      |       |
| – выручки                                      | 1339 | 808 | 851 | 63,6 | 105,3 |
| – прибыли от продаж                            | 602  | 250 | 400 | 66,4 | 160,0 |
| – чистой прибыли                               | 645  | 384 | 439 | 68,0 | 114,3 |

Анализ таблицы 3 показал, что происходит рост финансовых показателей в ООО «Кореновскагрохимия». Произошло увеличение выручки в 2015 г. на 16,6 % по сравнению с 2013 г. Наблюдается увеличение прибыли от продаж на 21,7 % в 2015 г. по сравнению с 2013 г., а также увеличение чистой прибыли в 2015 г. на 24,8 % по сравнению с 2013 г. Выручка в расчете на 1000 руб. оборотных активов составила 851 руб., что на 36,4 % меньше, чем в 2013 г. (1339 руб.). Прибыль от продаж в расчете на 1000 руб. оборотных активов в 2015 г. уменьшилась на 33,6 % по сравнению с 2013 г. (602 руб.) и составила 400 руб. Чистая прибыль в расчете на 1000 руб. оборотных активов составила 439 руб., что на 32,0 % меньше, чем в 2013 г. (645 руб.).

Увеличение размера оборотных активов организации происходило при одновременном увеличении уровня финансовых результатов деятельности организации, что свидетельствует об их эффективном использовании.

Однако следует отметить, что превышение уровня роста суммы оборотных средств (183,5 %) за анализируемый период над ростом финансовых показателей (выручка 116,6 %, чистая прибыль 124,8 %) отрицательно характеризует эффективность использования материальных ресурсов ООО «Кореновскагрохимия».

Далее проведем анализ рентабельности ресурсов ООО «Кореновскагрохимия» (таблица 4).

Таблица 4 – Рентабельности ресурсов ООО «Кореновскагрохимия»

| Показатель   | 2013 г. | 2014 г.    | 2015 г.    | Отклонение (+, -) 2015 г. к |         |
|--|---------|------------|------------|-----------------------------|---------|
|  |         |            |            | 2013 г.                     | 2014 г. |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                          | 54609   | 46582      | 68137      | 13528                       | 21555   |
| Среднегодовая сумма, тыс. руб.:                    |         |            |            |                             |         |
| – оборотных средств                                | 84638   | 12143<br>2 | 15533<br>9 | 70701                       | 33907   |
| – запасов  | 50887   | 65127      | 92527      | 41640                       | 27400   |
| – сырья, материалов и других аналогичных ценностей | 11712   | 18918      | 26569      | 14857                       | 7651    |
| Рентабельность, %:                                 |         |            |            |                             |         |
| – оборотных активов                                | 64,5    | 38,4       | 43,9       | - 20,6                      | 5,5     |
| – запасов  | 107,3   | 71,5       | 73,6       | - 33,7                      | 2,1     |
| – сырья, материалов и других аналогичных ценностей | 466,3   | 246,2      | 256,5      | - 209,8                     | 10,3    |

По данным таблицы 4 видно, что рентабельность оборотных активов организации в 2015 г. уменьшилась на 20,6 процентных пункта по сравнению с 2013 г. Также, отмечено в 2015



г. резкое сокращение уровня рентабельности сырья, материалов и других аналогичных ценностей на 209,8 процентных пункта по сравнению с 2013 г. Наблюдается сокращение и рентабельности запасов организации в 2015 г. на 33,7 процентных пункта по сравнению с 2013 г. Все это говорит о неэффективном использовании оборотных активов в ООО «Кореновскагрохимия» и оказывает отрицательное влияние на финансовое состояние организации.

На основе всех данных были выявлены следующие недостатки в управлении оборотными активами, которые могут негативно отразиться на финансовых результатах организации:

- снижение денежных средств на счетах ООО «Кореновскагрохимия», которое свидетельствует о понижении устойчивости финансового состояния организации;
- наибольший удельный вес в составе запасов в динамике занимает готовая продукция, который свидетельствует о трудностях со сбытом продукции;
- увеличение остатков запасов сырья и материалов указывает на снижение потребительского спроса, низкое качество продукции и неритмичный выпуск;
- резкое сокращение уровня рентабельности сырья, материалов и других аналогичных ценностей, а также рентабельности запасов организации, рентабельность оборотных активов в целом.

Важно не допустить дальнейшего роста запасов сырья и материалов, а также готовой продукции в общем объеме оборотных активов организации – это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, приведет к замедлению оборота ресурсов.

На наш взгляд наиболее приемлемым средством по ускорению оборачиваемости оборотных активов в ООО «Кореновскагрохимия» может служить: оптимизация производственных запасов, сокращение длительности производственного цикла и уменьшение сроков пребывания оборотных активов в остатках готовой продукции.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов будет заключаться в относительном высвобождении средств из оборота и в увеличении суммы прибыли.

Рассчитаем резерв ускорения оборачиваемости запасов за счет роста выручки от реализации продукции в 2015 г. по сравнению с 2014 г. в исследуемой нами организации. Для этого необходимо рассчитать резерв роста выручки от реализации основных видов продукции за счет роста цен на нее (таблица 5).

Таблица 5 – Резерв роста выручки от продаж за счет роста цен на продукцию в ООО «Кореновскагрохимия»

| Продукция       | Объем продаж, ц | Цена за 1 ц, руб. |         | Резерв роста цены, руб. | Резерв роста выручки, тыс. руб. |
|-----------------|-----------------|-------------------|---------|-------------------------|---------------------------------|
|                 |                 | 2014 г.           | 2015 г. |                         |                                 |
| Подсолнечник    | 4554            | 2206,48           | 2807,20 | 600,72                  | 2735,7                          |
| Кукуруза        | 54779           | 577,90            | 825,70  | 247,80                  | 13574,3                         |
| Сахарная свекла | 34618           | 142,13            | 284,25  | 142,12                  | 4920,0                          |
| Итого           | х               | х                 | х       | х                       | 21230,0                         |

На основании данных таблицы 5 можно сделать вывод, что за счет роста цен на основные виды продукции отрасли растениеводства в 2015 г. по отношению к 2014 г. резерв выручки составил 21230,0 тыс. руб.

Рассчитаем резерв ускорения оборачиваемости запасов в ООО «Кореновскагрохимия» за счет повышения выручки от реализации основных видов сельскохозяйственной продукции.

Таблица 6 – Резерв ускорения оборачиваемости запасов при росте выручки от реализации продукции в ООО «Кореновскагрохимия»

| Показатель   | 2015 г.    | При росте<br>выручки | Изменение,<br>(+, -) |
|--|------------|----------------------|----------------------|
| Выручка, тыс. руб.   | 13218<br>8 | 153418               | 21230                |
| Среднегодовая сумма запасов, тыс. руб.                       | 92527      | 92527                | –                    |
| Коэффициент оборачиваемости запасов                          | 1,429      | 1,658                | 0,229                |
| Продолжительность одного оборота запасов, в днях             | 251        | 217                  | - 34                 |
| Коэффициент закрепления запасов                              | 0,700      | 0,603                | - 0,097              |
| Потребность в запасах при скорости оборота 2015г., тыс. руб. | x          | 107392               | x                    |
| Сумма привлечения средств в оборот, тыс. руб.                | x          | 14865                | x                    |

Рост выручки от реализации основных видов продукции на 21230,0 тыс. руб. привел к сокращению срока оборачиваемости запасов на 34 дня, что дает возможность ООО «Кореновскагрохимия» сэкономить финансовые средства на сумму 14865 тыс. руб. В заключении рекомендуем ООО «Кореновскагрохимия» расширить рынки сбыта готовой продукции и увеличить заказы на продукцию, а также сократить срок оборачиваемости сырья и материалов.

#### Список использованной литературы:

1. Крыжановская А. В. Практические аспекты механизма оптимизации структуры капитала ОАО «Приволье» / А.В. Крыжановская, О. А. Герасименко // Экономика и социум. – 2014. – №4 - 3(13). – С. 626 - 631.
2. Герасименко О. А. К вопросу эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственных организациях (на примере УОХ «Краснодарское» КубГАУ) / О. А. Герасименко, И. Н. Папкина // Экономика и социум. - 2014. - № 4 - 2 (13). - С. 469 - 473.  
© А.Э. Барабаш, О. А. Герасименко, 2017

УДК 338.439 (470)

**Г. Г. Бикбаева**, студентка 3 курса  
факультета агротехнологий и лесного хозяйства

**К.Б. Сметова**, к.э.н., доцент  
Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа, Российская Федерация

### О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ СТРАНЫ

Продовольственная безопасность страны является одной из самых главных составляющих национальной безопасности государства. Продовольственная безопасность

страны зависит от развития агропромышленного комплекса (АПК). Потенциал АПК огромный, Россия обладает огромными запасами земельных, трудовых, водных и энергетических ресурсов, необходимых для сельскохозяйственной деятельности. Однако на практике этот потенциал реализуется недостаточно полно. К основным факторам, сдерживающим развитие АПК России, относятся: 1) низкий технологический уровень аграрного производства; 2) высокая бюрократизация и административные барьеры; 3) отток высококвалифицированных кадров; 4) низкий уровень внедрения инноваций [2].

Продовольственная безопасность – это и продовольственная независимость страны. Особенно наглядное подтверждение этот тезис получил в ходе последних событий, связанных с санкциями западных стран и принятыми контрсанкциями со стороны РФ. Доктрина продовольственной безопасности, принятая 30 января 2010 г., также основана на взаимосвязи продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны.

В Доктрине отмечено, что продовольственная безопасность страны - это «состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов ... в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни» [1].

Продовольственная независимость, являясь одной из ключевых положений Доктрины, определяется как «устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов» [1]. В Доктрине в качестве критерия оценки состояния продовольственной безопасности определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющих пороговые значения в отношении: зерна – не менее 95 % ; сахара – не менее 80 % ; растительного масла – не менее 80 % ; мяса и мясопродуктов – не менее 85 % ; молока и молокопродуктов – не менее 90 % ; рыбной продукции - не менее 80 % ; картофеля – не менее 95 % ; соли пищевой – не менее 85 % [1].

В последние годы в связи с изменением политической ситуации и принятием политики импортозамещения, в стране происходит рост уровня самообеспечения. В 2015 г. достигнуты и превышены пороговые значения Доктрины продовольственной безопасности РФ по зерну - на 4,2 % (99,2 % ); по маслу растительному на 2,5 % (82,5 % ), по сахару на 13,9 % (93,9 % ), по картофелю на 2,1 % (97,1 % ). Также в 2015 году были превышены показатели, установленные Доктриной продовольственной безопасности по мясу и рыбе. Доля отечественной рыбной продукции в общем объеме ресурсов достигла 80,4 % , доля мясной продукции - 87,4 % [5]. Импортозамещение предполагает значительный рост поголовья. В себестоимости производства мяса и рыбы на долю кормов приходится около 70 % , что вызывает необходимость наращивания собственного высокотехнологичного и высокоэффективного кормопроизводства, где ведущая роль отводится новым кормовым культурам [4]. Продовольственная безопасность страны - это, в первую очередь, обеспеченность сельхозтоваропроизводителей отечественными семенами, саженцами и племенным материалом, сельскохозяйственной техникой и оборудованием, развитой логистической инфраструктурой. Поддержка развития данных направлений предусмотрена

Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы.

Для устранения основных барьеров, препятствующих политике продовольственного импортозамещения в РФ, необходимо: 1) создание условий для формирования устойчивой и достаточной доходности для ведения сельского хозяйства; 2) совершенствование механизма кредитования; 3) улучшение межотраслевых ценовых отношений; 4) формирование более совершенной системы земельных отношений. И самое главное - ускоренное импортозамещение за счет дополнительного производства отечественной сельскохозяйственной продукции возможно только наряду с одновременным развитием сельских территорий [3].

В сложившейся обстановке экономических ограничений, на наш взгляд, система мер по государственной поддержке приоритетных направлений реализации современной продовольственной политики позволит повысить эффективность агропромышленного производства и конкурентоспособность отечественной продукции; решить проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны посредством импортозамещения.

#### **Список использованной литературы:**

1. Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Текст] // Российская газета, - 2010. - 3 февраля.

2. Климова, Н. В. Политика ускоренного агропродовольственного импортозамещения в России [Текст] / Н. В. Климова // Экономика сельского хозяйства России. - 2017. - № 1. - С. 10 - 14.

3. Сметова К.Б. Стратегия развития сельских территорий и импортозамещение // Устойчивое развитие территорий: теория и практика: материалы VII Всероссийской научно - практической конференции. – Сибай, 2015. – С.99 - 102.

4. Хайбуллин, М. М. Продуктивность сорговых культур в условиях южной лесостепной зоны Республики Башкортостан [Текст] / М. М. Хайбуллин, Ф. Ф. Авсахов // Вестник БГАУ. 2016. № 2. С. 46 - 49.

5 <http://www.dairynews.ru/news/uroven-prodovolstvennoy-bezopasnosti-po-moloku-voz.html> (дата обращения 01. 03. 2017).

© Г. Г. Бикбаева, К.Б. Сметова, 2017

**УДК 330**

**А.И. Бирюкова**, студентка  
Институт экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

#### **ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ: МЕТОДИКА АНАЛИЗА РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Одной из значимых составных частей имущества предприятия и его внеоборотных активов являются основные фонды. Основными фондами называют материально -

вещественные ценности, выраженные в натуральной форме, которые используются непосредственно в производстве в течение длительного времени (более 1 года) и переносят свою стоимость по частям на готовый продукт путем амортизационных отчислений.

Классификация основных фондов представлена на рисунке 1.

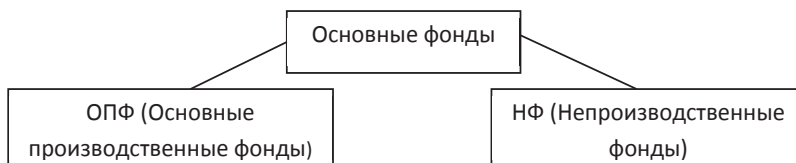


Рисунок 1 – Классификация основных фондов предприятия.

Далее речь пойдет об основных производственных фондах (ОПФ), т.к. именно они напрямую связаны с производственным циклом на предприятии[2]. Важнейшим условием увеличения объемов производства является рост высокопроизводительных машин и оборудования, отвечающих современному техническому уровню. Осуществление этих целей невозможно без глубокого анализа состава, технического состояния основных фондов и их динамики[1].

Техническое состояние производственных мощностей характеризуется степенью их изношенности, годности, обновления и выбытия. Для анализа основных фондов по данному направлению на предприятиях рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент обновления основных средств представляет собой соотношение стоимости введенных за год новых фондов к их полной стоимости на конец года. Данный коэффициент показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства[3].

2. Коэффициент выбытия рассчитывается как соотношение стоимости фондов, выбывших за год, к стоимости фондов на начало года. Данный коэффициент показывает, какая доля основных средств, имевшихся к началу отчетного периода, выбыла за отчетный период из - за ветхости и износа[4].

3. Коэффициент годности рассчитывается как соотношение остаточной стоимости основных средств к их первоначальной (балансовой) стоимости.

4. Коэффициент износа представляет собой соотношение отношения амортизации основных средств к первоначальной стоимости основных средств[5].

Эффективное использование основных фондов предприятия также характеризуют показатели рентабельности капитала, фондоотдачи и фондоемкости. Рост показателя фондорентабельности в динамике характеризует более эффективное использование основных фондов, а уменьшение данного показателя в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия.

Фондоотдача отражает уровень эксплуатации основных средств и результативность их применения. Фондоемкость - финансовый коэффициент, обратный фондоотдаче; характеризует стоимость производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции[6].

Расчет приведенных выше показателей позволит сложить общую картину состояния пригодности (непригодности) основных фондов для дальнейшего производства, выявить проблемы использования производственных мощностей, а также разработать мероприятия по повышению эффективности использования основных фондов предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ванюкова Р.А., Стафиевская М.В. Исторические аспекты формирования резервов на предстоящую оплату отпусков работникам // Актуальные проблемы экономики современной России. - 2016. - № 3. - С. 304 - 305.
2. Сарычева Т.В. Статистический анализ асимметрии и дифференциации региональной структуры занятости по видам экономической деятельности // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10 - 1 (75 - 1). - С. 209 - 215.
3. Стафиевская М.В., Ванюкова Р.А. Поиск путей снижения налога на прибыль // Актуальные проблемы экономики современной России. - 2016. - № 3. - С. 310 - 315.
4. Стафиевская М.В. Бюджетирование как эффективный инструмент управления рисками в коммерческих организациях // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10 - 1 (75 - 1). - С. 333 - 335.
5. Стафиевская М.В. Бухгалтерская отчетность как форма информационного обеспечения анализа хозяйственных рисков // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 8 (73). - С. 1014 - 1017.
6. Стафиевская М.В. Аналитический подход, позволяющий на основе статистических методов выявить степень воздействия на деятельность предприятия различных составляющих хозяйственных рисков // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 9 (74). - С. 1121 - 1123

© А.И. Бирюкова, 2017

**УДК 339.138**

**А.В. Бойко**

Студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
Г. Новосибирск, Российская Федерация

### **МАРКЕТИНГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ**

Корни маркетинга нужно искать в **общественном разделении труда** – формы общественного производства, при которой продукты производятся для обмена путем купли - продажи, а не для собственного потребления.

С возникновением рынка появились и начали развиваться первые формы маркетинговой деятельности: **ценовая политика, реклама.**

Появление маркетинга, по мнению Питера Друкера, связано с Японией. В 1690 г. в Токио господин Мацуи открыл первый универсальный магазин. При этом он

ориентировался на своих покупателей, закупая только востребованные товары, предоставляя гарантии за качество товара и постоянно расширяя его ассортимент, [2].

На Западе маркетинг возник в середине XIX в. Сайрус Маккормик первым предположил, что маркетинг для предприятия должен являться центральным направлением деятельности, а работа с собственным кругом потребителя – задачей менеджера. Именно он создал такие направления маркетинга, как изучение рынка, ценовая политика, сервисное обслуживание.

Как академическая наука маркетинг возник в 1901 г. – именно тогда в университетах США начали преподавать первые курсы маркетинга, [1].

*В истории маркетинга ученые выделяют четыре основные эры:*

1. *Эра производства* длилась до 1925 года. Считалось, что продукт в состоянии продать себя сам, если будет достаточно качественным, поэтому предприятия занимались исключительно производством, не обращая внимания на сбыт товаров. Наилучшим образом данную эру охарактеризовал Генри Форд, сказав, что потребители могут покупать автомобили любого цвета, до тех пор, пока это черные автомобили.

2. *Эра продаж* начинается с 1925 г. В США и Европе совершенствовались производственные приемы, росли объемы производства. Производители уже думали о более эффективных способах сбыта. На рынке появлялись непривычные для потребителей товары, в их необходимости население ещё требовалось убедить. В крупных компаниях появились специалисты по продажам, но занимавшие еще второстепенную роль.

3. *Эра маркетинга* началась после «великой депрессии», охватившей Запад в 1923 - 1933 гг. Росла потребность в товарах и значимость отделов продаж. Выживали компании, которые учитывали потребительский спрос и ориентировались на него. Во время Второй мировой войны развитие маркетинговых отношений приостановилось. После войны маркетинг играл ведущую роль в планировании товара. Разрабатывались товары, ориентированные на потребительские запросы.

4. *Эра взаимоотношений* появилась к концу XX в. и продолжается по сей день. Её особенность – стремление маркетологов установить и поддержать с потребителями стабильные взаимоотношения. Точно так же компании стараются работать и с поставщиками. Потенциальные конкуренты создают совместные предприятия, торговые марки объединяются для поддержания и увеличения продаж в условиях все более ужесточающейся конкуренции.

Интерес к маркетингу в России (тогда РСФСР) впервые возник в начале 70 - х гг. XX в., когда работы Ф. Котлера были переведены на русский язык, а при торгово - промышленной палате была создана секция маркетинга, изучающая западную практику маркетинга и возможность применить ее советскими предприятиями в своей внешнеэкономической деятельности, [2].

В конце 80 - х годов появляются первые кафедры маркетинга в российских ВУЗах, например – кафедра маркетинга Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова.

В России настоящее «открытие» маркетинга состоялось лишь в начале 90 - х годов. Началось все с финансово - банковского сектора в 1991 - 1993 гг., который тогда рос очень быстро. Выборы 1993 - 1999 гг. мощно продвинули маркетинговые технологии на политический рынок. Шла ожесточенная борьба за голоса избирателей. С завершением

массовой приватизации и формированием финансово - промышленных групп в 1995 - 1999 гг., маркетинговый подход стал продвигаться от банков – к промышленным предприятиям.

*Этапы развития маркетинга в России имеют существенные отличия.* Первый этап (1880 - 1917 гг.) – время активного развития промышленности на основе крупного предпринимательства. Использовались различные маркетинговые инструменты: формирование общественного мнения путём участия в международных выставках, ярмарках, выпуска печатной рекламы.

В России знания по маркетингу можно было получить только в общем курсе экономической теории, тогда как за рубежом маркетинг преподавался как отдельная дисциплина.

Революция прервала развитие маркетинга в России. В течение пяти лет страна нуждалась в промышленных и продовольственных товарах. Производство было остановлено и разрушено. Гражданская и Первая мировая войны отодвинули маркетинг далеко на второй план.

Новый этап развития маркетинга происходит с наступлением эпохи НЭПа. В Москве появился Конъюнктурный институт, первое учреждение в России, изучающее маркетинг. Н.Д. Кондратьев создает первый научный труд по маркетингу – теория «Деловых циклов». Но с приходом 1929 г. и жесткой распределительной системы товаров развитие маркетинга снова замирает.

При Хрущёве маркетингом заинтересовались советские экономисты, которые оценили его отрицательно и совершенно чуждым экономике России.

В 1970 - е годы Россия стала выходить на внешний рынок, и незнание основ маркетинга приводило к провалам торговых отношений. Руководство страны реабилитировало маркетинг, введя новую учебную дисциплину в ВУЗах страны.

Новый этап в развитии отечественного маркетинга начался в 1992 - 1993 гг. Экономические реформы тех лет привели к формированию рыночных отношений и подстегнули развитие маркетинга.

В период быстрого роста количественных показателей потребительских и промышленных рынков (2001 - 2008 гг.) российские компании стали активно осваивать маркетинговые технологии.

Следующий этап развития начался с осени 2008 г., с началом экономического кризиса, последовавшей за ним рецессией, [2]. Речь уже шла о сохранении своих позиций, удержании потребителей, антикризисной стратегии.

Сегодня многие компании оказались на грани банкротства и были вынуждены прибегнуть к инструментам маркетинга, чтобы наладить продажи на фоне быстро меняющейся экономической ситуации в России. Одни закрывались, объявляя о банкротстве, другие – перепрофилировали свою деятельность, ориентируясь на потребительский спрос.

В заключении хотелось бы сказать, что в условиях высокой конкуренции изучение и значение маркетинга являются залогом успеха компании, ее активной деятельности. Сегодня, кто связан с рынком и занимается экономической деятельностью, признают важность маркетинга. Он стал самостоятельной специальностью и преподается как отдельная дисциплина, а выпускники - маркетологи становятся востребованными специалистами в любых компаниях.



### **Список использованной литературы:**

1. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. М.: Финпресс. 2013. – 412 с.
2. Дорошев, В.И. Введение в теорию маркетинга: Учебное пособие / В.И. Дорошев. М.: ИНФРА - М. 2014. – 285 с.

© А.В. Бойко, 2017

**УДК 339.9**

**С.Н.Ареповская**

старший преподаватель

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

**Т.Н. Бондаренко**

к.э.н., доцент

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

### **НОВЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ**

К новым управленческим технологиям относится проектный подход. Осуществление экономической деятельности на основе проектного подхода способствует более четкому определению целей и критериев инновационного развития, оптимизации ресурсов, более детальному контролю процесса реализации проекта, что в целом позволяет повысить результативность бизнес - процессов, обеспечить их конкурентные преимущества. Зарубежный и российский опыт показывает, что проектный подход представляет собой эффективный инструмент, позволяющий решать проблемы инновационного развития территорий с использованием новых технологий. Так в Хабаровске запущена система муниципально - частного партнерства. За счет этой программы было построено большое количество крупных и нужных городу проектов. Внедрение новых управленческих технологий, безусловно, дает определенные результаты. Ярким примером является проект «ТОСЭР «Хабаровск»». Хабаровск одним из первых в стране получил возможность создать территорию опережающего развития. Хабаровск расположен на пересечении множества транспортных коридоров. Через город проходит транссибирская магистраль, газопровод и нефтепровод. Хабаровск находится в непосредственной близости на границе с Китаем.

ТОСЭР «Хабаровск» закладывает основы нового механизма взаимодействия властей и инвесторов. Он дает определенные преимущества инвесторам и создает благоприятнее условия для социально - экономического развития города.

ТОСЭР "Хабаровск" - расположен в черте Хабаровска земельных участках площадью 15 тыс. га. Государственная поддержка на создание инфраструктуры – 2361,1 млн. рублей (1257,99 млн. рублей – федеральный бюджет; 1103,11 млн. рублей – региональный бюджет

и внебюджетные источники). Состоит из трех площадок: Ракитное, Аэропорт, индустриальный парк Авангард. Имеет шесть якорных резидентов:

- ООО "Торэкс" - строительство металлургического завода,
- ООО "Завод Техно - НИКОЛЬ Хабаровск" - производство стройматериалов,
- ООО "Невада - Восток" - создание логистического центра, пищевая промышленность,
- ООО "Агрохаб" - оптово - розничный центр,
- ООО "Джей Джи Си Эвергрин" - тепличное производство овощей,
- ООО "Индустриальный парк "Авангард".

Для осуществления деятельности в ТОСЭР края подано более 55 заявок инвесторов, 23 компании уже получили статус резидента.

На сегодняшний день ведется работа по технологическому присоединению к электросетям резидента площадки «Ракитное», в частности, завода по вторичной переработке лома цветных металлов (ТОСЭР «Хабаровск»). В рамках этого же ТОСЭР Хабаровские электрические сети занимаются обеспечением электроснабжения аэровокзального комплекса международного аэропорта Хабаровска и коммерческой зоны.

ТОСЭР «Хабаровск» закладывает основы нового механизма взаимодействия властей и инвесторов. Он дает определенные преимущества инвесторам и создает благоприятные условия для социально - экономического развития города по инновационному пути. Так в ООО "Джей Джи Си Эвергрин» проект тепличного хозяйства с участие японских инвесторов предусматривает снабжение города экологически чистыми овощами и зеленью выращенными по инновационным технологиям с участием японских специалистов. Новые управленческие технологии в сочетании с прогрессивными подходами к организации производства продукции и услуг дают синергетический эффект в короткие сроки и позволяют более продуктивно развиваться по инновационному пути

#### **Список использованной литературы:**

1. Электронный ресурс: <https://www.khabkrai.ru/events/news/161515> (Дата обращения: 22.03.2017)
2. Сидоренко О.В. Территории опережающего социально - экономического развития как инструмент селективной региональной политики // Сб. науч. стат. европ. мультидисциплинарного конгресса «Knowledge is power, power is Knowledge!» Vienna, Austria, 27 July 2015. - Prague, 2015. - P. 2.

© С.Н.Ареповская, Т.Н.Бондаренко, 2017

**УДК 338.43**

**М.Л. Варганова**

к.э.н., профессор РАЕ, доцент кафедры «Экономика и финансовое право»  
Российский государственный социальный университет, начальник отдела аспирантуры  
Московский психолого - социальный университет, г. Москва, Российская Федерация

### **СУЩНОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЕЕ СОДЕРЖАНИЯ**

К концу XX века Россия оказалась в числе тех государств, которые утратили свою продовольственную независимость. Такая экономическая и политическая ситуация

характеризуется, «с одной стороны значительным снижением объемов отечественного производства продовольствия» [5], а с другой, «резким возрастанием импорта традиционно производимых в стране видов продовольственных продуктов и разрушением производственного потенциала АПК» [5].

Продовольственная безопасность является комплексным понятием, содержащим как минимум два смысла. Первый связан с чисто экономическим процессом продовольственного обеспечения. Второй вызван важностью продовольственного обеспечения для поддержания национальной безопасности в её внутреннем и внешнем проявлениях.

Надежность продовольственной безопасности государства обуславливается целым рядом показателей, наиболее важными из которых являются следующие: уровень сельскохозяйственного производства страны; степень самообеспеченности продовольствием; наличие переходящих запасов; уровень потребления критически важных продуктов и степень доступности продовольствия для наиболее бедной части населения и размер этой группы. По всем этим показателям положение России достаточно серьезно.

Продовольственная безопасность - это такое состояние экономики России, в том числе ее АПК, при котором население обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями и без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяются его потребности в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами.

Продовольственная безопасность - четко функционирующая система, обеспечивающая все слои населения продуктами питания по принятым физиологическим нормам (определение ФАО, продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН). Речь идет об обеспечении потребности населения за счет собственного производства и рационализации необходимого импорта по тем продуктам, для производства которых нет внутренних условий. Существенное влияние на продовольственную безопасность оказывает «институциональная аграрная структура»[5].

Существование Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации (далее – Доктрина) является важным фактом признания «государством высокой значимости вопроса продовольственной безопасности, а сам документ можно охарактеризовать как правильный и разумный» [5]. Однако, «содержание информационного пространства, формирующее не только массовое общественное сознание, но и в известной мере поведение государственных чиновников, с положениями Доктрины почти не перекликается» [5].

Обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климату в обществе. При отсутствии необходимых запасов и резервов в регионах может возникнуть недовольство населения, что позволяет считать продовольственную проблему важнейшим структурным элементом, обеспечивающим национальную безопасность страны.

В основе обеспечения продовольственной безопасности лежит организация всего АПК - от выращивания растений и животных до его обеспечения средствами производства и реализации конечной продукции. Это проблемы трудовых ресурсов, сырья, материалов и т.п., охватывающие крупные межотраслевые, а по сути, национальные проблемы.

В основе продовольственной безопасности России, учитывая ее обеспеченность природными ресурсами, лежит максимальное самообеспечение основными продуктами питания как стержневой элемент поддержания национального суверенитета.

Функционирование рынка, тем более продовольственного, «требует создания конкурентной среды» [4]. Конкуренция служит «фундаментом рыночных методов ведения хозяйства» [4], а также «основой формирования и проявления конкурентоспособности, влияет на характер и формы взаимоотношений между субъектами рынка» [4]. «Эффективность функционирования продовольственного рынка во многом зависит от конкурентной среды, взаимосвязи и взаимовлияния участников рынка» [4], без доминирования отдельных фирм и предприятий, без захвата рынка одной какой-то компанией.

Механизм обеспечения продовольственной безопасности включает систему социально-экономических и институционально-правовых норм по предотвращению угроз, ведущих к потере обеспеченности населения основными продуктами питания. Система предусматривает постоянный мониторинг производства и импорта продуктов питания, а также потребления на душу населения с учетом их доступности.

Одновременно вырабатываются предельно допустимые значения потребления продуктов питания на душу населения, снижение которых может привести к дестабилизации общества. Всесторонний мониторинг позволяет выявить внешние и внутренние угрозы продовольственной безопасности и продовольственной независимости и наметить основные пути по их предотвращению.

Эксперты ФАО определяют состояние мировой продовольственной безопасности по объему мировых запасов зерна и его производству на душу населения. Безопасным считается переходной запас, равный 17 % общего потребления за двухмесячный срок. Уровень ниже 17 % приводит к росту мировых цен на зерно.

Обеспечение населения продовольствием осуществляется путем:

1. Развития внутреннего производства с использованием таких факторов интенсификации, как мелиорация, химизация, механизация, биотехнология, интеграция и кооперация, комплексная переработка сырья для сокращения его потерь и др.;
2. Квотированного импорта готовой продукции, что позволяет поддержать отечественных производителей;
3. Комбинированным.

Усиление внимания к продовольственной проблеме России связано не только с жизненной потребностью, но и с теми глобальными климатическими и социальными изменениями, которые складываются в мире.

Развитие агропромышленного комплекса в контексте обеспечения продовольственной безопасности считается одним из приоритетов социально-экономической политики государства. Существующая нормативная правовая база во многом отражает комплексное решение этой проблемы. В то же время следует отметить, что принятие Доктрины совпало с периодом, когда ситуация в мировой экономике характеризовалась весьма противоречивыми процессами. С одной стороны, это увеличение потребления продовольствия в развивающихся странах, с другой – экономический и финансовый кризис, который вызвал спад производства и доходов населения.

Развитие сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической безопасности страны. Трудно найти другую отрасль, которая оказывала бы такое широкое и многообразное воздействие на экономику, социальные отношения.

Состояние окружающей среды важнейшими особенностями аграрного сектора экономики являются использование земли и природной среды как главных средств производства; зависимость от климатических и погодных условий; территориальная рассредоточенность производства; широкое использование в воспроизводственном процессе продукции собственного производства.

Происшедшее за годы реформирования масштабное снижение объёмов сельскохозяйственного производства, разрушение системы распределения продуктов питания привели региональные рынки продовольствия к разбалансированности и потере продовольственной безопасности. Статистика сегодня констатирует полную утрату Россией продовольственной безопасности: по официальным данным Росстата, импорт продуктов питания превышает 32 %. Это только официальные данные.

В современных условиях, находясь в состоянии незащищенности в продовольственной сфере, «общество не сможет полноценно развиваться, двигаясь к постиндустриальной ступени своего развития. Именно качество жизни характеризует развитие государства и народа» [4].

Проведение эффективной производственной политики, «основанной на грамотном прогнозировании» [3], и формирование региональной стратегии «позволит сохранить и укрепить субъектную независимость региона, контролировать материально - финансовые потоки» [3], а также «даст толчок к долгосрочному экономическому росту» [3].

Необходимость принять экстренных мер побудила государственные органы разработать ряд решений по созданию сбалансированного, социально ориентированного рынка продовольствия, в частности рынка животноводческой продукции. В этой жизненно важной сфере, после глубокого и системного кризиса начался постепенный процесс восстановления производственно - экономического потенциала.

### **Список использованной литературы:**

1. Вартанова М.Л. Теоретические основы формирования агропродовольственного рынка региона. Российское предпринимательство. - 2016. Т. 17. № 24.
2. Вартанова М.Л. Развитие агропромышленного комплекса в контексте обеспечения продовольственной безопасности в Российской Федерации // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2014. № 12.
3. Дохолян С.В. Повышение конкурентоспособности экономики региона на основе новых подходов к формированию отраслевой структуры промышленности / Дохолян С.В. // Российское предпринимательство. 2008. № 8 - 2. С. 130 - 134.
4. Дохолян С.В., Вартанова М.Л. Основные факторы организации и развития продовольственного рынка региона в современных условиях. Российское предпринимательство. - 2017. Т. 18. № 6.
5. Дохолян С.В., Вартанова М.Л. Обеспечение эффективности функционирования продовольственного рынка региона в условиях конкурентной среды // Российское предпринимательство. - 2016. - Том 17. - № 17.

6. Дохолян С.В., Ибрагимов М - Т.А., Халималов М.М. Теоретико - методологические аспекты продовольственной безопасности // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2012. № 4.

7. Петросянц В.З., Дохолян С.В. Региональное развитие и факторы экономического роста // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. № 18. С. 10 - 17.

8. Ушачев И. Г. Социально - экономическое развитие АПК в условиях членства России во Всемирной торговой организации и Евразийском экономическом союзе / И. Г. Ушачев // Вестник ОрелГАУ. - 2014. - № 5(50). - С. 3–11.

© М.Л. Варганова, 2017

УДК 631.1

**Е.А. Ветрова**

К.э.н., доцент

РГСУ

Г. Москва, Российская Федерация

**Е.Е. Кабанова**

К.с.н., старший преподаватель

РГСУ

Г. Москва, Российская Федерация

**В.Н. Быстров**

Студент I курса факультета Управления

РГСУ

Г. Москва, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

С тех пор, как человечество перешло от собирательства к целенаправленному выращиванию сельскохозяйственных культур, от охоты на диких зверей к выращиванию их одомашненных представителей для получения необходимых ресурсов (например, мяса, шкур, костей, молока, яиц и т.д.), все больше оформлялась и обособливалась отдельная единая структура человеческой жизни, ставшая в последствии именоваться сельским хозяйством. По мере перехода населения мира от общинно - племенного строя к государственности, возникала и становилась все более актуальной необходимость структурного подхода к сельскому хозяйству той или иной страны. Без ведения самой разнообразной статистики и выработки общих «правил игры» государством для растущего внешнего и внутреннего рынков, и появления на них все большего количества новых игроков, не могло уже идти речи об экономическом росте страны.

История многократно доказывала, что неэффективное управление или полное отсутствие регуляции рынка со стороны официальных властей, приводило в кратчайшие сроки к узурпации отдельными представителями экономической власти в том или ином субъекте страны или даже над всей ее территорией. Расплачиваться за ошибки и недоработки

административного аппарата государства приходилось и самому государству в виде неконкурентного рынка, отсутствию стимулов для модернизации оборудования и технологий производства или выращивания той или иной продукции, а также рецессией в экономике; и простым гражданам, которые не получали возможности должным образом выбирать для себя того производителя, продукция которого, по их мнению, лучше всего соответствовала их запросам.

Очевидно, что и в современных условиях роль сельского хозяйства по-прежнему высока. В то время как с течением времени та или иная продукция промышленности и ряда других сфер устаревала, становилась не актуальной, в сельском хозяйстве до сих пор используют те культуры, производные которых были одомашнены много тысячелетий назад, и именно из них делается практически вся та пищевая продукция, которая представлена на полках современных магазинов. Также очевидно, что человек может прожить, допустим, без автомобиля или смартфона, хоть и с определенными неудобствами, но без пищи он существовать долго не сможет.

Резюмируя выше сказанное, можно с уверенностью сказать, что без четкого плана по повышению эффективности управления со стороны административного аппарата России, а также фермеров и руководителей фермерских хозяйств, невозможно говорить о качественном росте всей нашей экономики, поскольку самодостаточное сельское хозяйство стимулирует развитие и других макроэкономических сфер, в том числе промышленность и банковскую систему.

С развалом Советского Союза были частично или полностью уничтожены многие цепочки, начиная от технологических и заканчивая управленческими. Наиболее остро это проявилось в несовершенстве государственного аппарата, в особенности «на местах», что привело к серьезным недоработкам при принятии тех или иных решений, связанных, в частности, с сельским хозяйством. Можно с уверенностью сказать, что для анализа проблематики сельского хозяйства именно в Псковской области, необходимо рассмотреть для начала проблемы, характерные для всей нашей страны, которые, к сожалению, имеют системный характер и составляют подавляющее большинство.

Не вызывает сомнений то, что выращивание сельскохозяйственных культур и разведение скота невозможно без ключевого для сельского хозяйства любой страны ресурса – земли. К сожалению, из-за пробелов в российском законодательстве особо ценные и продуктивные сельскохозяйственные угодья фактически не имеют должной защиты от перевода в земли населенных пунктов для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства, а также перевода в земли промышленности и иного специального назначения для целей строительства объектов транспорта и связи [1]. Очевидно, что без доработки данного закона профильным комитетом Государственной Думы ФС РФ, проблема потери наиболее ценных земель сельскохозяйственного назначения не будет решена.

Значительная часть земель сельскохозяйственного назначения, которые могли бы быть отданы фермерам для сельскохозяйственных нужд фактически находятся под полным контролем государства, хотя огромная часть из них либо вообще не используется, либо используется крайне неэффективно. Однако, даже при передаче государственных земель фермерам наблюдается ряд проблем. Повсеместно отмечается добровольный отказ фермерских хозяйств и сельскохозяйственных предприятий от предоставленных им ранее

территорий. Причиной в данном случае служит неудовлетворительное экономическое состояние выделяемых земель. Частью решения данной проблемы могут быть государственные программы, нацеленные на восстановление плодородия почв и передачи их физическим и юридическим лицам, для последующего их вовлечения в экономическую деятельность[2].

Как и прежде, происходит ликвидация многих сельскохозяйственных организаций и фермерских хозяйств. При этом часто не решенным остается вопрос о дальнейшей судьбе земельных участков, в следствии чего в кадастровых документах данные земли продолжают учитываться, как используемые теми или иными физическими и юридическими лицами для сельскохозяйственного производства. Только по данным статистических наблюдений, общая площадь таких земельных участков по состоянию на 1 января 2015 года составила около 16,3 млн. га.

Следует отметить, что серьезным ударом по сельскому хозяйству может стать участие нашей страны в ВТО. Те чиновники, которые лоббировали присоединение России к данной организации утверждали, что членство в ней позволит открыть отечественному сельскому хозяйству новые рынки и резко увеличит нашу роль на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. Однако, подобный оптимизм вызывал сомнения у многих экспертов уже на этапе обсуждения возможности вступления России в ВТО. Можно констатировать, что наше участие в данной организации пока не дало тех заоблачных результатов, о которых много говорили определенные группы отечественных чиновников. На деле же оказалось, что как только российская сельскохозяйственная продукция начинала занимать определенные ниши рынков Западных стран, против нее сразу же вводились дополнительные ограничения для недопущения дальнейшего роста ее доли рынка. Этого и следовало ожидать, поскольку прежде чем вступать в ВТО, необходимо было внимательнее изучить политику Западных стран в отношении своих сельскохозяйственных организаций и фермерских хозяйств. При детальном рассмотрении становится понятно, что фермеры на Западе получают многочисленные дотации со стороны государства, в особенности оказывается поддержка тем участникам рынка, кто занимается экспортом сельскохозяйственной продукции на внутренние рынки других стран.

Очевидно, что при такой защите западных фермеров на мировом рынке, наши сельскохозяйственные производители попросту не удержатся на «плаву» без очень мощной поддержки со стороны государства. В то же время, существует реальная угроза того, что наша сельскохозяйственная продукция может быть неконкурентоспособна и на внутреннем рынке из-за все той же тотальной поддержки западными странами своих сельскохозяйственных производителей. На данный момент, Россией введен ряд ограничительных мер, именуемых «контрсанкциями», однако без детальной юридической проработки систем защиты наших фермеров на внутреннем и на мировом рынках, дальнейшее наше участие в ВТО не будет представляться возможным. В то же время, свою эффективность доказала система двусторонних экономических отношений между странами, благодаря которым Россия заключает контракты на поставки сельскохозяйственной продукции во многие страны. Не вызывает сомнений тот факт, что, когда тому или иному государству требуется наша продукция, перед отечественными производителями открыты все двери для сотрудничества, при этом наше членство в ВТО



не является обязательным условием. Очевидно, что для увеличения экспорта российской сельскохозяйственной продукции, нам необходимо сконцентрироваться на переговорах с конкретными странами, а не с торговыми организациями, которые лоббируют интересы тех, кто их спонсирует.

Отдельно следует упомянуть о так называемых «контрсанкциях», которые, при ряде плюсов, например, защита собственного рынка и стимулирование внутренних инвестиций в сельское хозяйство, имеет и ряд существенных недостатков, которые, вероятно, не были учтены при выработке окончательного решения о введении данных ограничительных мер. К подобного рода недостаткам следует отнести и создание «тепличных» условий для нашего сельского хозяйства, при практически полном отсутствии реальных мер по решению фундаментальных проблем отрасли. В частности, банковская система не может предложить отечественным фермерам кредиты под символические проценты, а дотаций со стороны государства хватает далеко не всем нуждающимся. Также замечены случаи, когда банки намеренно завышают ставки для фермеров, с целью получения большей выручки за счет погашения части кредита государством. К недостаткам можно также отнести то, что в результате наших ответных мер на действия Запада, мы де-факто ограничили конкуренцию на нашем внутреннем рынке. Латинская Америка, продукцией которой предлагалось заменить нам западных поставщиков, не сможет поставлять нам большие объемы продуктов по низким ценам в силу, в частности, высокой стоимости транспортировки товаров через Атлантический океан. Результатом стал рост цен для конечных потребителей, хотя был и ряд других причин подобного явления. Следует выделить еще один недостаток «контрсанкций», заключающийся в том, что руководства ряда стран, например, Республики Беларусь, используют наши трудные отношения с Западом в своих целях. Неоднократно замечен ввоз на территорию нашей страны запрещенной сельскохозяйственной продукции третьих стран под белорусским флагом. Очевидно, что политическое руководство данной страны знает об этом, но предпочитает не принимать никаких мер, поскольку это весьма выгодный бизнес для белорусской экономики.

Следует констатировать, что государственный аппарат в своей программе по развитию сельского хозяйства сделал очень большой акцент на гигантских концернах, в то время как мелкие фермеры остаются не востребованными. Результатом становится то, что местные фермеры не имеют достаточных средств к существованию и вынуждены массово переселяться в крупные города, провоцируя тем самым социальные взрывы. Крупные же инвесторы нацелены на получение прибылей, и потому очевидно, что в случае малейшего кризиса они попросту заберут свои деньги и уйдут, в то время как местный фермер продолжил бы развивать свое хозяйство и осваивать пустынные территории нашей большой страны. Данной проблеме было уделено много времени на расширенном заседании Совета Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Псковской области «Псковский фермер», где был дан ряд оценок сегодняшней ситуации в сельском хозяйстве региона. В частности, Доктор Франц - Йозеф Файтер полагал, что России следует пойти по пути европейских стран, в которых важнейшим направлением экономического развития является поддержка фермерского уклада в семейных хозяйствах в комбинации растениеводства и животноводства. Трудно с этим не согласиться, ведь именно рост числа мелких хозяйств

создает огромное количество рабочих мест и стимулирует рост покупательной способности населения, которое на данный момент очень часто выносится за рамки экономической жизни страны из-за отсутствия достаточного количества денег.

В Псковской области существует ряд проблем, характерных и для всей нашей страны, связанный с финансированием сельского хозяйства. Так, в программе «Развитие сельского хозяйства Псковской области на 2013 - 2020 годы» на поддержку малых форм хозяйствования в 2014 году выделено лишь 1,54 % от всех средств, а в 2015 году – 1,67 %, при том, что фермеры дают порядка 2 % от общей валовой продукции. После введения местными властями положения о забое скота на специализированных бойнях, мелкие хозяйства разоряются, поскольку боен на момент принятия положения еще не было, а продать скот легально уже было невозможно. Официальная позиция властей состоит в том, что подобными действиями они борются с угрозой африканской чумы свиней, однако фермеры настаивают на том, что подобное положение было составлено людьми, далекими от понимания сельскохозяйственного уклада их местности. Результатом подобных действий стал рост теневого рынка, на котором перекупщики задаром скупают скот у населения[4].

Одной из ключевых проблем данного региона, как и страны в целом, можно считать то, что государство привыкло называть инвестором только того, кто смог получить в государственном банке миллиардный кредит, заработав при этом уже на стадии строительства и покупки животных, а затем получивший еще и миллиардную субсидию от государства. В отличие от мелких фермеров, крупные инвесторы получают земли от местных властей почти мгновенно, а в ряде районов они могут получить до 70 % общего количества земель. Подобная практика применяется местными чиновниками повсеместно, поскольку им необходимо повышать рост производства, умалчивая при этом, то, что эти мегакомплексы построены за государственный счет. В то же время, сельские жители от подобных инвесторов лишь страдают, поскольку крупные предприятия предпочитают нанимать более дешевую рабочую силу, вместо того, чтобы нанимать местных жителей. В итоге жители остаются с испорченной экологией, долгами перед банками и разоренной территорией. Для решения данной проблемы необходимо на государственном уровне бороться с монополией на землю, создать условия для роста инвестиций со стороны самих сельских жителей, а также перераспределить государственные траты с крупных инвесторов на семейные фермы. По подсчетам Президента Ассоциации «Псковский фермер» Александра Конашенкова, в Псковской области фермерам необходимо примерно 12 тысяч рублей государственной поддержки на гектар [4].

Отдельно стоит упомянуть проблему борщевика, с которой столкнулась Псковская область. Значительная часть территорий в ряде районов захвачена этим крайне опасным, как для сельскохозяйственных культур, так и для людей, растением. Тех средств, которые есть у ФГБУ «Россельхозцентра» явно недостаточно, чтобы остановить распространение борщевика, и уж тем более уничтожить его полностью. По состоянию на 2014 год существовала лишь одна бригада из пяти человек, борющихся с борщевиком на весь субъект, не считая дорожников и железнодорожников, осуществляющих борьбу исключительно на своих территориях. Обработка опасного сорняка химикатами обходится фермерам в 20 тысяч рублей за гектар, что для многих непосильная ноша, в то время как подобные мероприятия необходимо проводить 2 раза в год. Дополнительные проблемы

создает то, что даже опрыскивание борщевика химикатами не дает полной гарантии, что на следующий год он не появится вновь, поскольку семена борщевика способны храниться в почве до 7 лет. Очевидно, что данная проблема стоит очень остро и требует системного подхода и ряда административных решений, которые позволят выделить необходимые ресурсы для купирования проблемы распространения борщевика по области, а также его угрозы здоровью сельских жителей.

Важно не забывать, что управленческие проблемы в нашей стране характерны не только для государственных структур. В агропромышленном комплексе России на данный момент отсутствует специальная организованная система управления, которая могла бы оптимизировать воспроизводство сельскохозяйственной продукции, выявлять положительные и отрицательные тенденции развития по отраслям в целом, а также в отдельных субъектах АПК. Основным инструментом, который позволил бы получить всю необходимую информацию для принятия взвешенного управленческого решения руководством, является управленческий учет, применение которого на предприятии на сегодняшний день носит единичный характер. Решением данной проблемы может служить анализ западного и российского опыта с разработкой новых параметров учета, необходимых для управления сельскохозяйственной организацией, созданием системы для получения этих параметров, а также осуществление контроля за финансовыми и управленческими решениями. Поскольку вопросы подобного рода не регулируются российским законодательством, есть острая необходимость в разработке специальных нормативных актов, определяющих методологические аспекты и отраслевые особенности внедрения управленческого учета [6, с.271 - 273].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что сельское хозяйство в России имеет огромное количество системных проблем, характерных для всей страны, а не конкретного субъекта, связанных в большей степени с несовершенством государственного управления «на местах», а также на федеральном уровне. Из-за молодости современной модели нашей государственности, при принятии управленческих решений чиновники очень часто не учитывают многие аспекты, влияющие на результаты тех реформ и постановлений, которые они стараются претворить в жизнь. Серьезной проблемой для сельского хозяйства является и коррупционная составляющая, а также желание многих чиновников получить желаемую отчетность при нулевых результатах.

Для ликвидации многих негативных явлений в нашем сельском хозяйстве, требуется произвести доработку тех законов, которые недостаточно полно регулируют те или иные аспекты сельского хозяйства. Также требуется уделять значительное внимание подготовке будущих кадров в органы исполнительной власти, осуществить анализ и переоценку приоритетов ряда государственных программ и направлений государственной политики в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1. Российская Федерация. Законы. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую: федер. закон: статья 7 №172 - ФЗ [принят Гос. Думой 21 декабря 2004 г.]
2. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2014 году по состоянию на 1 января 2015 года. / <https://rosreestr.ru>

/ site / activity / sostoyanie - zemel - rossii / gosudarstvennyy - natsionalnyy - doklad - o - sostoyanii - i - ispolzovanii - zemel - v - rossiyskoy - federatsii /

3. Акашева В.В. Проблемы внедрения управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях / В. В. Акашева, И. В. Трифонова, И. Г. Ельмеева // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). Пермь: Меркурий, 2014. С. 37–40.

4. Александр Конашенков: Крупный инвестор – враг сельских территорий // Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Псковской области «Псковский фермер». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://60fermer.ru/?p=764>

5. Александр Серединин. Непаханое поле проблем. // Центр Деловой Информации Псковской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businesspskov.ru/rbusiness/bark/96906.html>

6. Зайнуллина С.Ф. Необходимость и сложность внедрения управленческого учета в сельском хозяйстве // Молодой ученый. - 2014. - №20. - С. 271 - 273.

7. О реализации фермерской продукции // Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Псковской области «Псковский фермер». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://60fermer.ru/?p=721>

© Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова, В.Н. Быстров, 2017

**УДК 378**

**В.И. Гайдук**

д.э.н., профессор

**С.А. Калитко**

к.э.н., доцент

**И.В. Заднепровский**

к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ**

В России продолжается процесс реформирования системы образования. Предстоит решить задачи по удовлетворению современных потребностей рынка труда по подготовке специалистов, обладающих необходимыми компетенциями с учетом национальных интересов Российской Федерации [2, 3, 8].

Функционирование системы образования и осуществление образовательной деятельности, правовое положение участников отношений в сфере образования определены Федеральным законом №273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. (ст. 1) [1].

Государственная регламентация образовательной деятельности предусматривает установление единых требований ее осуществления. В соответствии с законодательством работодатели и их объединения имеют возможность участвовать в формировании образовательных программ [5, 6, 7]. В российской практике механизм их участия в деятельности образовательных организаций используется недостаточно (рисунок 1).

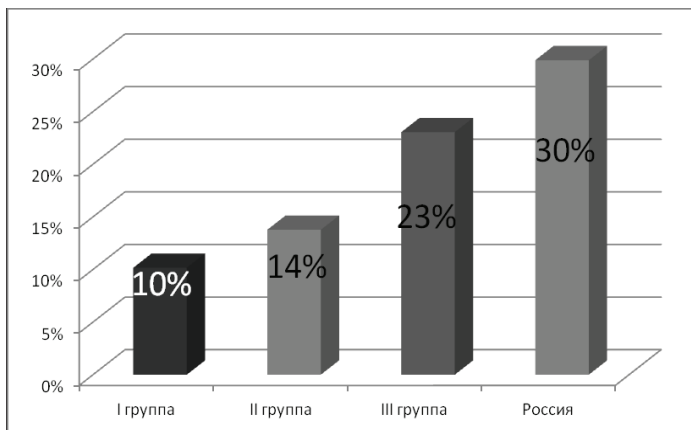


Рисунок 1 – Доля частного финансирования в суммарных расходах на образование

Влияние демографической ситуации на состояние отрасли образования в ближайший период связано со снижением численности населения в возрастной группе от 18 до 23 лет (рисунок 2).



Рисунок 2 – Прогноз численности обучающихся в вузах 2015 - 2025 гг. (базовый вариант)

С целью повышения качества системы образования разработана и государственная программа «Развитие образования» на 2013–2020 годы (распоряжение от 22 ноября 2012 г. N 2148–р.). Прежде всего, в качестве результатов ее реализации предусмотрены подготовка кадров высокой квалификации по приоритетным направлениям развития национальной экономики и повышение эффективности деятельности российских ВУЗов [4].

В современных условиях для повышения эффективности функционирования системы высшего образования в РФ необходимо [9, 10]:

- финансировать академическую мобильность НПП;
- обеспечить НПП прохождение стажировок в ведущих образовательных и научных организациях, инновационных предприятиях в рамках системы повышения квалификации;
- улучшение социальных условий НПП, совершенствование форм материального стимулирования их деятельности;
- мотивировать организации, участвующие в различных формах взаимодействия с ВУЗами.

### **Список используемой литературы:**

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в РФ» (от 29 декабря 2012 г. №273–ФЗ).
2. Федеральный закон Российской Федерации «О безопасности» (от 28 декабря 2010г. №390–ФЗ).
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537).
4. Программа «Развитие образования» на 2013–2020 годы (распоряжение от 22 ноября 2012 г. N 2148–р.).
5. Доклад заместителя Министра экономического развития А. Ведева «О современных проблемах и вызовах российской экономики» на семинаре для руководителей законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации – членов Совета законодателей Российской Федерации при Федеральном Собрании от 20.11.2014г.
6. Гайдук, В. И., Калитко, С. А., Комлацкий, Г. В. Организация учебного процесса и научной деятельности при подготовке менеджеров: учебное пособие / В.И. Гайдук, С.А. Калитко, Г. В. Комлацкий. – Краснодар, 2013. – 213с.
7. Гайдук, В. И., Калитко, С. А., Комлацкий, Г. В., Арутюнов, Э. К. Организация учебной, внеаудиторной и научной деятельности в вузе : учебник / В. И. Гайдук, С. А. Калитко, Г. В. Комлацкий, Э. К. Арутюнов. – Краснодар, 2014. – 395 с.
8. Гайдук, В. И., Калитко, С. А. Обеспечение экономической безопасности системы высшего профессионального образования в РФ // В.И. Гайдук, С.А. Калитко. – Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 104. – С. 298 - 308.
9. Гайдук, В. И., Калитко, С. А. Реализация компетентностного подхода при подготовке магистров по направлению «Менеджмент» в КубГАУ // В.И. Гайдук, С.А. Калитко. – Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 100. – С. 1346 - 1395.

10. Гайдук, В. И., Калитко, С. А. Особенности организации учебного процесса по образовательным программам магистратуры на экономическом факультете // В.И. Гайдук, С.А. Калитко. – Качество современных образовательных услуг – основа конкурентоспособности вуза: сборник статей по материалам межфакультетской учебно - методической конференции. Ответственный за выпуск М. В. Шаталова. – 2016. – С. 464 - 466.

© В.И. Гайдук, 2017

© С.А. Калитко, 2017

© И. В. Заднепровский, 2017

**УДК 338**

**Э.С.Гасанов,**

студент 3 курса НЧИ К(П)ФУ

**Н.А.Жарина, к.н.,**

доцент кафедры ПМ НЧИ К(П)ФУ

Г. Набережные Челны,

Республика Татарстан

## **МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время разработано и используется множество методик анализа финансово - хозяйственной деятельности предприятия, таких как методика Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А., Стояновой Е.С., Артеменко В.Г., Белендира М.В. и другие. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа.

Методики анализа финансового состояния предприятия, изложенные в работах А. Д. Шеремета, Е. В. Негашева, В. В. Ковалева, О. В. Ефимовой, Г. В. Савицкой, Л. Т. Гиляровской, Н. Н. Селезневой и др., предназначены, в первую очередь, для внутренних пользователей финансовой отчетности. Работники бухгалтерских служб предприятий, менеджеры, финансовые директора, аудиторы могут провести в полном объеме анализ финансового состояния предприятий по любой из выбранных методик. Однако при выборе методики следует учесть, что, как показывает практика, результаты могут быть противоречивыми.

Изученные методики анализа финансового состояния дают возможность судить и об особенностях аналитической работы. Исходя из понятия методики — «это совокупность специальных приемов и способов исследования» — нами выявлено, что в общем совокупность основных приемов, которые используются при изучении финансового состояния предприятия, одинаковы у различных авторов. А что касается совокупности конкретных приемов, используемых для реализации общих приемов, т. е. в частном, методики имеют некоторые отличия.

Вертикальный и горизонтальный анализы отчетности позволяют получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и

их источников, а также динамике этих изменений. Данные приемы используются практически во всех методиках. Различия проявляются в количестве используемых для анализа таблиц, степени детализации статей отчетности и очередности использования данных приемов в методиках анализа финансового состояния предприятий. В частности, В. В. Ковалев предлагает вертикальный и горизонтальный анализы уплотненного баланса - нетто осуществлять только при необходимости детализированного анализа финансового состояния [1, с.47].

Специалистов анализа финансового состояния объединяет общий подход, основанный на использовании метода аналитических коэффициентов. Он сводится к расчету по данным отчетности коэффициентов и показателей, число которых составляет в среднем от 50 до 200 шт. В последнее время наметилась тенденция к созданию системы индексов и коэффициентов, определяющих все стороны деятельности предприятия, что привело к росту рассчитываемых показателей в несколько раз.

Другие авторы считают главным способностью грамотно оценить результаты расчета. Количество показателей при этом стараются свести к минимуму (9–14 критериев).

В различных публикациях используются разные термины при описании одних и тех же формул, и наоборот, одни и те же термины относятся к разным коэффициентам или составляющим их показателям, а также при написании формул используются разные обозначения и сокращения.

Еще одна проблема связана с различием предлагаемых в методиках вариантов расчета одних и тех же по экономическому содержанию коэффициентов. Результаты таких расчетов, как правило, отличаются.

Часть методик включает факторный анализ, в процессе которого можно выявить влияние отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть, как прямым, т. е. заключающимся в раздроблении результативного показателя на составные части, так и обратным, когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Использование статистических и математических методов рассматривается лишь в единичных методиках (матрицы, сетевые графики, корреляционный и регрессионный приемы анализа и др.).

Подводя итог, следует сказать, что в настоящее время разработано достаточное количество различных методик, позволяющих комплексно оценить финансовое состояние предприятия. От улучшения показателей финансового состояния предприятия зависят его экономические перспективы, надежные деловые отношения с партнерами.

#### **Список использованной литературы:**

1. И.П.Беликова. Управление проектами: учебное пособие (краткий курс лекций) / Ставропольский гос. аграрный ун - т. – Ставрополь, 2014. 80 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. М.: Дело и сервис, 2011. 319с.
3. Никольская Э.В., Лозинская В.Б. Финансовый анализ. М.: МГАП Мир книги, 2013. 316 с.
4. Основы производственного менеджмента / Под ред. П.П. Табурчака. СПб.: Химия, 2014. 260 с.



УДК 338

**Э.С.Гасанов,**  
студент 3 курса НЧИ К(П)ФУ  
**О.А.Майорова,** к.э.н,  
доцент кафедры ПМ НЧИ К(П)ФУ  
Г. Набережные Челны,  
Республика Татарстан

## **ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.СОЗДАНИЕ ПРОЕКТА**

Управление проектом (проектное управление) – вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной тщательной разработке модели действий по достижению конкретной цели.

При этом проект можно определить как деятельность по разработке и реализации плана действий по достижению поставленной цели. Таким образом, понятие «проект» уже содержится в понятии «управление проектом» и его выделение, по сути, является избыточным, вызванным в основном необходимостью использования уже сложившегося понятия «управление проектом».

Современное управление проектом – это особый вид управления, который может применяться к управлению любыми объектами.

Отправной точкой проектного управления является осознание цели, т.е. желаемого состояния управляемого объекта. Цель в управлении проектом, как правило, характеризуется теми или иными элементами новизны, которые могут вытекать из внутренних свойств результата проекта и из внешних условий.

Прежде всего, цель проекта раскрывается в детальном плане действий, который может включать различные аспекты проекта и оформляться в виде различных документов, таких, как иерархическое дерево целей, структура работ, или стоимости, или продукции (результата) проекта, сетевые и информационно - технологические модели. Тщательной проработке подвергаются средства и предметы деятельности, необходимые для реализации проекта: основные средства, ресурсы, организационная структура, система коммуникаций между элементами проекта. Моделированию подлежат сценарии взаимодействия элементов проекта с факторами внешней среды, выражаемые в подготовке дерева рисков, или решений, или иных моделей. Такую всестороннюю модель деятельности, представляющую совокупность логически связанных документов, можно обозначить как бизнес - проект.

Цель создания ООО «ПластиКа» изготовление продукции из полиэтилена высокого и низкого давления (фасовочные пакеты, пакеты типа «майка», мешки для мусора, парниковая и термоусадочная пленка).

Цель данного проекта – выход на внешний рынок для расширения рынка сбыта и увеличения прибыли предприятия.

Стоимость проекта – 525 000 рублей

Срок реализации предпринимательского проекта – 3 года

Срок окупаемости предпринимательского проекта – 27,48 месяцев

Чистый доход (ЧД) за срок жизни проекта – 1156 тыс. рублей

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств ООО «ПластиКа» в размере 525 000 рублей.

ООО «ПластиКа» находится на упрощенной системе налогообложения, которая предполагает следующие налоги, указанные в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Ставки налогов при упрощенной системе налогообложения

| Налог   | База                       | Период  | Ставка |
|---|----------------------------|---------|--------|
| Единый налог  | Доходы<br>минус<br>расходы | Квартал | 15 %   |
| Страховые выплаты во<br>внебюджетные фонды<br>работника | Зарплата                   | Месяц   | 30 %   |

Кроме того, предприятие будет выступать в качестве налогового агента по подоходному налогу с физических лиц (НДФЛ) по ставке 13 % от заработной платы.

Калькуляция налоговых отчислений осуществлена в соответствии со сделанными при проведении расчетов исходными предположениями об имеющемся и планируемом налоговом окружении ( тыс.руб. по факту оплаты) в таблице 2.17

2.17 – Калькуляция налоговых отчислений

| Налог   | 1кв<br>2017 | 2кв<br>2017 | 3кв<br>2017 | 4кв<br>2017 | 2018   | 2019        |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|-------------|
| Единый налог  | -           | -           | -           | -           | 49,284 | 268,88<br>4 |
| Страховые выплаты во<br>внебюджетные фонды<br>работника | -           | -           | 36          | 36          | 180    | 180         |
| Итого:  | -           | -           | 36          | 36          | 256,28 | 475,88      |

доходности (ИД) рассчитывается по формуле:

$$ИД = \frac{\sum Д(ЧПР + Ам.)}{\sum ДИ}$$

Индекс доходности отражает эффективность инвестиционного проекта. Если значение индекса доходности меньше 1, то проект отвергается, так как он не принесет инвестору

дополнительного дохода. К реализации принимаются проекты со значением этого показателя больше единицы.

$$\text{ИД} = \frac{919,76}{525} = 1,75 > 1$$

Таким образом, индекс доходности ООО «Пластик» составляет 1,75, что больше единицы, это значит, проект является прибыльным и эффективным, проект можно реализовать.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бизнес - план: учебно - практическое пособие / Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова, Т.А. Грамотенко, Ю.А. Олейникова. – М.: ПРИОР, 2012. – 196 с.
2. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Разработка управленческих решений. Прогнозирование – планирование, теория проектирования экспериментов. – М.: Крылья, 2014. – 360 с.
3. Дитхелм Г. Управление проектами. В 2 т. Т. II: Пер. с нем. – СПб.: Издательский дом Бизнес - пресса, 2012. – 242 с.

© Э.С.Гасанов, 2017

**УДК 332**

**Д.Э.Гасанова,**  
студент 3 курса НЧИ К(П)ФУ  
**О.А.Майорова,** к.э.н.,  
доцент кафедры ПМ НЧИ К(П)ФУ  
Г. Набережные Челны,  
Республика Татарстан

## **СУЩНОСТЬ И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ**

Существуют различные определения проекта, управления проектом, менеджмента проекта и других терминов из области проектного менеджмента в источниках, носящих нормативный характер (базы знаний, стандарты) по отношению к деятельности профессиональных менеджеров проектов. Можно утверждать, что каждый специалист, произнося слово проект, имеет свое индивидуальное представление о содержании этого понятия, поэтому принято понимать под проектом следующее:

Проект (project) – целенаправленный, заранее проанализированный и спланированный комплекс взаимосвязанных мероприятий по созданию или изменению какого - либо объекта (совокупности объектов) направленный на достижение заранее определенных целей в течение заданного периода времени, при установленном бюджете и определенном качестве.

Проекты инициируются внутри компаний, но могут предполагать участие нескольких заинтересованных организаций. Для выполнения работ проекта

привлекаются исполнители, оборудование и материальные ресурсы. Проект предполагает наличие системы полномочий и ответственности за достижение целей во главе с менеджером проекта.

В частности, проектный менеджмент, как вид профессиональной деятельности, включает планирование, организацию, мониторинг и контроль всех аспектов проекта в ходе непрерывного достижения его целей. А менеджмент проекта является:

- с одной стороны – процессом (процессами) использования при осуществлении проекта менеджерами проекта знаний, навыков, методов, средств и технологий проектного менеджмента при осуществлении проекта с целью эффективного достижения поставленных целей с заданным качеством, в сроки и в пределах утвержденного бюджета, и в соответствии с ожиданиями участников;

- с другой стороны – группой людей (ролей), управляющих проектом, то есть обеспечивающих процессы управления, коммуникаций и принятия решений по осуществлению проекта.

Менеджмент проектов в более широком понимании – это профессиональная деятельность, ориентированная на получение эффективных результатов путем успешного осуществления проектов как целенаправленных изменений.

Главной задачей проектного менеджмента является обеспечение выполнения работ в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием. Именно эти три момента: время, бюджет и качество работ находятся под постоянным вниманием руководителя проекта. Их также можно назвать основными ограничениями, накладываемыми на проект.

Система управления проектами – это набор организационных и технологических методов и инструментов, которые поддерживают управление проектами в организации и помогают повысить эффективность их реализации. Часто термин система управления проектами трактуют более узко как автоматизированную или информационную систему управления проектами, т.е. программу. Организационную и методическую составляющие при этом вкладывают в термин корпоративная система управления проектами. Далее будем придерживаться таких трактовок терминов.

Проект создания салона - парикмахерской в г. Набережные Челны предусматривает набор организационных и технологических методов и инструментов, которые помогут в осуществлении бизнес - плана.

Открыть свой салон красоты мечтает, наверно, каждая женщина. В последние годы в Набережных Челнах ежегодно открываются, по крайней мере, по одному салону красоты или рядовой парикмахерской. Они появляются и в фешенебельных домах в центре города, и в супермаркетах, и в подвалах хрущевских пятиэтажек. Услуги парикмахеров и косметологов всегда были востребованы. Однако стричь волосы и ухаживать за лицом и телом можно по - разному: или в сохранившихся с советских времен парикмахерских с присущим ушедшей эпохе обслуживанием, или же в салонах красоты, число которых растёт с каждым днем.

Первоначальные затраты на реализацию проекта составят 979 914 рублей. Причем, для реализации проекта необходимо привлечение 60 % капитала, а именно 589 229 рублей заемных средств.

Для реализации проекта мы воспользуемся кредитным предложением коммерческого банка и возьмем кредит размером 589 229 рублей на 4 года под 20 % годовых, ежемесячное начисление процентов.

Чистый доход и чистый дисконтированный доход соответственно равны ЧД = 3553896 руб., ЧДД = 1243864 руб. эти величины значительно больше нуля, следовательно данный проект эффективный.

Определим текущий срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости:

$$\text{СОИ} = \text{СО} + \frac{|\text{ЧД}_1|}{|\text{ЧД}_1| + \text{ЧД}_2} = 3 + \frac{389001}{389001 + 1303763} = 3 + 0,23 = 3,23 \text{ года}$$

$$\text{СОДИ} = \text{СОД} + \frac{|\text{ЧДД}_1|}{|\text{ЧДД}_1| + \text{ЧДД}_2} = 3 + \frac{230289}{230289 + 593212,2} = 3 + 0,28 = 3,28 \text{ года}$$

Выполненные расчеты показывают, что дисконтированный срок окупаемости больше текущего срока окупаемости на 0,05 года.

Срок окупаемости 3 года и 2 месяца, что меньше срока реализации проекта, следовательно, создание салона - парикмахерской в г. Набережные Челны выгодно.

Индекс доходности:

$$\text{ИД} = \frac{1243864}{979\,914} = 1,27$$

ИД > 1, следовательно, проект эффективен.

$$\text{ВНД} = 38 + \frac{16714}{16715 + |-16309|} \times (39 - 38) = 38 + 0,506 = 38,506 \%$$

ВНД > 30 %, что еще раз подтверждает эффективность проекта.

Существуют как специализированные системы, так и интегрированные системы управления проектами, которые предназначены для управления различными типами проектов. Подстройка под специфику отрасли осуществляется через гибкие настройки паспорта проекта, отраслевых справочников и методов управления. Таким продуктом, в частности, является информационная онлайн система Адванта.

Таким образом, система управления проектами может и должна окупаться за счет повышения эффективности проектной деятельности – деятельности оперирующей финансами, ресурсами и сроками (которые в свою очередь хорошо пересчитываются в финансы). Для расчета возможного ROI (Return On Investment) необходимо взять финансовые и временные характеристики проектов компании и применить к ним ожидаемые бизнес - выгоды от внедрения системы.

### Список использованной литературы:

1. И.П.Беликова. Управление проектами: учебное пособие (краткий курс лекций) / Ставропольский гос. аграрный ун - т. – Ставрополь, 2014. 80 с.
2. Гончаренко С. Управление проектами // Управление качеством. – 20 11. - №8. С. 44 - 46.
3. Попов Ю.И. Управление проектами: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 208 с.

© Д.Э.Гасанова, 2017

Студент 4 курса финансового факультета  
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова  
Г. Москва, Российская Федерация  
Научный руководитель: Т.Г. Бондаренко  
к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента

## **КРАУДФАНДИНГ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТОРОВ**

Краудфандинг, или народное финансирование, уже прозвали экономическим феноменом XXI века. Однако своими корнями данный способ финансирования уходит далеко в прошлое. В разное время строительство многих храмов и памятников частично или полностью финансировалось за счет народных средств. Примером может служить строительство Храма Христа Спасителя в Москве или статуи свободы в Нью Йорке, средства на которые добровольно были собраны у населения. Таким образом, можно сказать, что краундфандинг появился за долго до появления других форм финансирования. Однако краундфандинг в современном понимании, когда сбор средств осуществляется на специализированной площадке, за определенный промежуток времени и на определенные цели – данный феномен появился относительно недавно. Так, согласно Д. Фридману, появлением данного феномена мы обязаны бостонскому программисту, и по совместительству музыканту, Брайану Камелио, который в 2003 году создал портал artistShare, где музыканты, не подписанные на крупные звукозаписывающие компании, могли искать средства для финансирования своих творческих проектов непосредственно у всех людей, подключенных к интернету. Одним из первых успехов данной площадки стал организованный сбор средств на джазовый альбом Марии Шнейдер «Concert in a Garden». Для записи альбома удалось собрать более 130 000 долл., а в последующем Мария Шнейдер была удостоена премии «Грэмми» за данный альбом [6].

После череды удачных проектов в сфере развлечений, творчества, а также в области некоммерческих и социально направленных проектов, краудфандинг в последнее время начинает набирать обороты и в области финансирования стартапов (в основном проектов, рассчитанных на быструю реализацию и окупаемость). Информация о финансировании проектов на одном из площадок методом краудфандинга быстро распространяется через социальные сети (такие специализированные сайты как: ВКонтакте, Facebook, Twitter, Instagram). Необходимо понимать, что социальные сети являются одним из важнейших инструментов обмена данными о краудфандинговых проектах и способствуют монетизации «социального» капитала и, соответственно, уменьшению роли различного рода посредников. Таким образом, краудфандинг позволяет своим участникам получить начальное финансирование проектов без участия кредитных организаций, тем самым упростив процесс и сделав ее прозрачнее и демократичнее.

Стоит отметить, что традиционные посредники (банки, инвестиционные фонды и венчурные капиталисты) относятся к краудфандингу с осторожностью и видят в нем потенциальную угрозу. Однако и для них краудфандинговые площадки могут служить

полезным инструментом, помогающим отследить инновационные идеи или проекты, в создании которых заинтересована большая часть населения, с целью создания его «клона» или же инвестирования в проект традиционными рыночными способами.

Темпы роста рынка краудфандинга не могут не впечатлять. С каждым годом объемы привлекаемых средств данным способом растут очень быстрыми темпами, а финансируемые проекты все более капиталоемкими. Так, за 2012 год данным способом удалось привлечь 2,7 млрд долл. инвестиций (что превысил показатель 2011 года на 81 %), и в дальнейшем этот показатель продолжал расти экспоненциально. Ниже приведена гистограмма, наглядно демонстрирующая увеличение объема средств, привлекаемых по схеме краудфандинга (рис.1) [2].

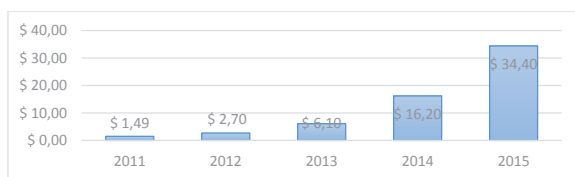


Рис. 1. Объемы привлеченных инвестиций (в млрд долл.)

Краудфандинг принято классифицировать по следующим признакам:

- По цели проекта
- По виду вознаграждения инвесторов

В последнем случае различают:

– *Отсутствие какого-либо вознаграждения.* Данная модель чаще всего встречается при сборе средств некоммерческими организациями для социально или политически направленных проектов. В данном случае финансирование принимает вид глобального сбора пожертвований, так как люди выделяют деньги на проект на альтруистических началах, без определенных обязательств для получателя. Такие площадки распространены по всему миру, в качестве примеров можно привести [respekt.net](http://respekt.net) в Австрии, [betterplace.org](http://betterplace.org) в Германии и [dobro.mail.ru](http://dobro.mail.ru) в России. Именно данное направление краудфандинга (безвозмездное финансирование социально направленных проектов) до 2013 года было доминирующим направлением в рамках всего краудфандинга [4].

– *Нефинансовое вознаграждение.* Данный вид широко распространен при поиске финансирования различных творческих проектов. В частных случаях оно может выражаться в приглашении на концерт, упоминании в титрах фильма или даже можно назвать главного героя книги своим именем.

– *Финансовое вознаграждение.* Данный вид финансирования часто называют краудинвестинг. В данном случае инвестор, вкладываясь в проект, в обмен получает различные денежные бонусы, дивиденды или долю в бизнесе. В современной практике выделяют три формы краудинвестинга:

1) Роялти. Данный вид финансирования является своего рода логическим продолжением нефинансового вознаграждения. Только в данном случае кроме нефинансовых бонусов инвестор также может рассчитывать на долю от прибыли финансируемого им проекта.

2) Народное кредитование. Как мы знаем, для стартапов существуют высокие барьеры для получения заемного финансирования в кредитных организациях, в народном кредитовании заемщик выигрывает в более низких процентных ставках и удобстве получении кредитов. Отличительной особенностью данного способа финансирования является наличие четкого плана - графика возврата заемного капитала инвесторам

3) Акционерный краудфандинг. На данный момент это самая передовая форма краудфандинга. В качестве вознаграждения инвестор получает часть собственности, акции или право голосования на общих собраниях акционеров.

На сегодняшний день, самой успешной краудфандинговой площадкой в мире считается kickstarter.com, который в основном специализируется на привлечении денежных средств для реализации творческих, научных и производственных проектов. Данная площадка работает по модели «нефинансовое вознаграждение», где спонсорам за их помощь предлагается продукт до того, как он выйдет на рынок, по более низкой стоимости или же вовсе бесплатно. Kickstarter создала платформу, которая позволяет быстрее и доступнее традиционных методов финансирования привлечь необходимый капитал, аккумулируя средства миллионов интернет - пользователей. Любой, кто хочет получить финансирование своего проекта, должен зарегистрироваться на сайте и разместить описание своего проекта, а также указать срок и объем необходимого финансирования. Если проект не набирает к определенному сроку нужное количество средств, то деньги возвращаются обратно спонсорам. Kickstarter в свою очередь берет 5 % от всех привлеченных средств.

В отличие от многих форумов по сбору средств или инвестиций, Kickstarter не претендует на право собственности на проекты и работы. Данная площадка начала работу в 2009 году, в период кризиса и за неполные семь лет профинансировало более ста тысяч успешных проектов, собрав для них почти 3 млрд долл., и трудоустроив более 300 тысяч человек [7]. В таблице ниже представлены самые успешные проекты, профинансированные на данной площадке.

Таблица 1 - Самые дорогие проекты на Kickstrter : по данным [7]

| Название проекта   | Категория              | % финансирования | Всего, в долл. США | Число пожертвований |
|--|------------------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Pebble Time  | Умные часы             | 4 067            | 20 338 986         | 78 471              |
| Coolnest Cooler  | Переносной холодильник | 570              | 13 285 226         | 61754               |
| Pebble Time  | Умные часы             | 10266            | 10 266 845         | 68928               |
| Игровая консоль OUYA   | Видеоигры              | 905              | 8 596 475          | 63416               |
| Project Eternity   | Видеоигры              | 362              | 3 986 929          | 73986               |
| Reaper Miniatures<br>Bones: An<br>Evolution Of<br>Gaming<br>Miniatures | Настольные игры        | 11430            | 3 429 236          | 17744               |
| Double Fine<br>Adventure   | Видеоигры              | 834              | 3 336 371          | 87142               |
| Wasteland 2  | Видеоигры              | 325              | 3 040 299          | 61290               |



В свою очередь краудфандинг в России только начинает набирать популярность и пока далеко не так распространен, как за рубежом. Отправной точкой российского краудфандинга можно считать 2013 год, когда были созданы две крупнейшие на данный момент российские краудфандинговые площадки: Boomstarter и Planeta, которые стремительно набирают популярность в рунете. На данный момент эти две площадки уже привлекли более 1 млрд рублей инвестиций и профинансировали тысячи проектов, для сравнения к 2015 году площадки профинансировали проекты только на 30 млн руб [5]. Увеличение объема финансирования в 35 раз за неполные два года говорит о том, что краудфандинг в России только набирает обороты и уже в среднесрочной перспективе может стать одним из основных драйверов роста экономики. Краудинвестинг особенно актуален сегодня, когда многим компаниям, особенно малым, затруднен доступ к заемному капиталу. Обе площадки, Boomstarter и Planeta, работают по модели предоставления спонсору «нефинансового вознаграждения» и почти полностью копируют успешные западные проекты: Kickstarter и Indiegogo. Однако несмотря на полное сходство с американскими площадками, уже сейчас заметно, что российские аналоги постепенно начинают обретать собственное лицо.

Так, например, на площадке Boomstarter был введен раздел «мероприятия». Теперь любой желающий может организовать мероприятие (например, концерт популярного певца или приезд известного актера) и собрать на это деньги. Также набирает обороты и социальный краудфандинг. С появлением таких игроков как dobro.mail.ru данные площадки смогут аккумулировать еще больше средств на социально значимые проекты.

Первым участником рынка краудинвестинга в России стала платформа SmartMarket. Длинный проект не ориентирован на мелких инвесторов, так как минимальная сумма вложения составляет 30 тыс. руб. и позволяет получать инвесторам часть прибыли компании в будущем [6]. Данную платформу можно отнести к модели роялти, так как инвестиции не дают спонсорам возможности участия в структуре владения компанией. Следующим игроком на данном рынке стада платформа JumpStartupper, которая предлагает инвесторам покупку долей в стартапах. Пока этот сервис работает в закрытом режиме и только готовится к анонсу первых результатов своей деятельности на данном рынке.

Таким образом, примерно с 2013 года в России наблюдается взрывной рост интереса к краудфандингу со стороны интернет пользователей. В последнее время проводится множество мероприятий, направленных на популяризацию данного способа финансирования. Наряду с социальными проектами также наблюдается положительная тенденция роста интереса и коммерческим проектам. Данное обстоятельство позволяет считать, что краудфандинг обладает потенциалом уже в ближайшее время стать альтернативной формой финансирования бизнес - проектов на ранней стадии.

### **Список использованной литературы**

1. Аналитический отчет J'son & Partners Consulting. (2015) Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.
2. Startup Compass Inc. (2015) The Global Startup Ecosystem Ranking 2015. Analytical Report
3. Schwienbacher, A., and Larralde, B. (2012) Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. In Cumming, D.J. (ed.), The Oxford handbook of entrepreneurial finance. Oxford:

Oxford University Press Barnett, C. (2015) Trends show crowdfunding to surpass VC in 2016. Forbes.

4. Котенко Д.А. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования // Закон. 2014. № 5. С. 140–141.

5. Веселовский М. Я. Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов // Инновационное развитие экономики. – 2016. - № 2(32). – С. 7 - 13

6. Сердельников С. Р. Краудфандинг как инструмент финансирования // Проблемы теории и практики предпринимательства №3 – С. 154 - 157

7. Официальный сайт платформы kickstarter. URL: <http://www.kickstarter.com> (дата обращения: 09.02.2017).

8. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Электронные деньги в России: современное состояние и проблемы развития // Статистика и Экономика. 2016. № 5. С. 42 - 48.

9. Бондаренко Т.Г. Направления кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. 2014. С. 44 - 46.

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

11. Эюбов В.С.О., Эюбов З.В.О. Налоги в системе государственного регулирования рыночной экономики // Наука и практика. 2015. № 1 (17). С. 54 - 63.

© И.Р.Гаязов, 2017

УДК33

**Гераймович Е. Д., Попова А.Ю.**

экономический факультет

Вологодский государственный университет,

**Научный руководитель Вихарева Е.В.**

канд. эконом. наук, доцент

г. Вологда, РФ

## **РЕФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОМ РОССИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

В целях эффективного регулирования банковской системы и для поддержания стабильности банковского сектора, Банк России организует систему рефинансирования кредитных организаций, предоставляя им кредиты. [1,2,3]

Исходя из вышесказанного, предметом исследования являются экономические процессы, возникающие между Банком России и кредитными организациями в процессе рефинансирования. Целью работы является изучение динамики кредитов и депозитов Банка России. Исходя из цели, можно выделить следующие задачи: рассмотреть динамику кредитов и депозитов, предоставленных Банком России; проанализировать их динамику и выделить наилучшие направления развития системы рефинансирования Банка России и поддержания банковской ликвидности. [4,5,6]

Рассмотрим динамику операций рефинансирования Банка России в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика предоставления кредитов и депозитов Банка России за 2014 - 2017 гг.  
(на начало года)**

| Кредиты и депозиты, млн. руб. | 1.01.2014 | 1.01.2015 | 1.01.2016 | 1.01.2017 |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                               | 4 881 375 | 9 950 118 | 6 400 258 | 3 466 471 |

Исходя из таблицы, можно сделать выводы о том, что динамика скачкообразна, и объемы кредитов и депозитов уменьшились на 1414904 млн. руб. по сравнению 2016 года с 2013 годом. Это явление можно объяснить изменением ставки рефинансирования, а с 2016 года ключевой ставки со значения 8,25 % до 10 % . Для улучшения механизма рефинансирования и поддержания банковской ликвидности нужно создать «единый пул обеспечения». [7,8] Предполагается, что в рамках этого механизма потенциальные заемщики будут заключать с Банком России «рамочные» соглашения, которые содержат общие условия кредитования и предварительно представлять в Банк России имущество для дальнейшего получения кредитов Банка России под залог указанного имущества. Скорее всего, что в «единый пул обеспечения» будут входить векселя, ценные бумаги, входящие в ломбардный список Банка России, права требования по кредитным договорам, иные виды имущества. [9,10] Можно отметить следующие преимущества: устранение «прерывности» отбора «нерыночных» активов в обеспечение по кредитам Банка России; при формировании «залогового пула» Банк России будет контролировать только общее соотношение между стоимостью «залогового пула» и общей величиной задолженности кредитной организации по всем кредитам Банка России, следовательно, произойдет снижение частоты трудоемкой процедуры реформирования «нерыночного» обеспечения по кредитам Банка России при изменении стоимости «нерыночных» активов, находящихся в залоге по кредиту Банка России; рациональный отбор обеспечения при взыскании Банком России если кредитная организация не исполняет в срок обязательства по кредиту Банка России; обеспечение высокой юридической защиты кредитных сделок для Банка России.

**Список использованной литературы:**

1. Вихарева Е.В. Новые подходы к обеспечению устойчивости банков в кризисных условиях / Е.В. Вихарева // Управление и экономика в условиях модернизации: опыт и перспективы РАНХиГС при Президенте РФ, Вологодский филиал. - Вологда, 2012. – С.44 - 47
2. Агафонова Н.В., Грахов В.П., Гречина И.В., Дорохова Е.И., Жуков Б.М., Иванус И.И., Калущая Н.А., Камышанченко Е.Н., Кислякова Ю.Г., Немченко О.А., Рас топчина Ю.Л., Семейкина Л.Н., Силин А.В., Сименко И.В., Кулигина С.В., Советова Н.П., Сухарева Л.А., Старикова Л.Н., Тарасенко А.В., Цыгулева С.Н. и др. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика // Коллективная монография. – Донецк, 2015. – 336 с.
3. Вихарева Е.В., Перфильев А.М. Организация деятельности коммерческих банков (Банковское дело): учебно - методическое пособие. – Часть 1. – Вологда: ВоГТУ, 2009. – 115 с.
4. Вихарева Е.В., Перфильев А.М. Организация деятельности коммерческих банков (Банковское дело): учебно - методическое пособие. – Часть 2. – Вологда: ВоГТУ, 2009. – 111 с.

5. Вихарева Е.В. Мироненко Н.В. Финансовый анализ в коммерческом банке: задания для практических занятий и методические указания по их выполнению для студентов очной и заочной формы обучения. – Вологда: ВоГТУ, 2002. – 31 с.

6. Советова Н.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Вологда: ВоГУ, 2016. – 179 с.

7. Вихарева Е.В. Мироненко Н.В. Менеджмент банка: задания для практических занятий и методические указания по их выполнению для студентов очной и заочной формы обучения. – Вологда: ВоГТУ, 2007. – 31 с.

8. Вихарева Е.В. Банковское дело: задания для практических занятий очной и заочной формы обучения. – Вологда: ВоГТУ, 2002. – 31 с.

9. Вихарева, Е.В. Инвестиционная политика администрации Вологодской области и характеристика инвестиционного климата области / Е.В. Вихарева // Вузовская наука - региону: материалы первой областной межвузовской научно - практической конференции. - Вологда: ВоГТУ, 2000. – с. 70 - 72

10. Вихарева Е.В. Оценка современного состояния рынка жилья и ипотечного кредитования в Вологодской области / Е.В. Вихарева, Самойличенко Е.Е. // Актуальные проблемы управления и экономики: история и современность: материалы научной конференции. - Вологда: Легия, 2006. – С.58 - 62

© Е.Д.Гераймович, А.Ю. Попова, 2017

УДК 33

**Е.Д. Гречаная**

студентка 2 курса

Институт экономики и бизнеса, УлГУ

г. Ульяновск, Российская Федерация

**М.В. Чибисова**

студентка 2 курса

Институт экономики и бизнеса, УлГУ

г. Ульяновск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Е.Л. Вершинина**

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая

безопасность, учет и аудит»

Институт экономики и бизнеса, УлГУ

г. Ульяновск, Российская Федерация

**Научный руководитель: И.Б. Романова**

д.э.н., профессор,

Институт экономики и бизнеса, УлГУ

г. Ульяновск, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

### **Аннотация**

На протяжении последних лет активно обсуждаются вопросы места малого бизнеса в экономике России, важность его развития и поддержки. В данной статье рассмотрены

проблемы налогообложения организаций в малом бизнесе. Также обоснована необходимость приведения в порядок системы налогообложения, сделав ее более привлекательной для предпринимателей.

### **Ключевые слова**

Экономика, система налогообложения, малый бизнес, малое предпринимательство, государственная поддержка, налоговая политика.

Малый бизнес представляет собой обязательную часть крупного производства. С его помощью можно эффективно использовать местные ресурсы, создавать новые дополнительные рабочие места. Малый бизнес стал одним из основных источников поступления доходов в государственные внебюджетные фонды. Также этот элемент экономики способен в короткие сроки адаптироваться к внешним изменениям. [3, с. 56]

На сегодняшний день развитие данного сектора является одной из первоочередных целей в политике государства, когда вводятся специальные законы, указы, постановления и другие нормативно - правовые акты, направленные на поддержку малого бизнеса. Но несмотря на это, доля малого предпринимательства достаточно не велика. По итогам исследования, проведенного «Российским банком поддержки малого и среднего предпринимательства» в 2015 году 53,4 % предпринимателей заявили об ухудшении условий для ведения деятельности. Самыми острыми проблемами предприниматели назвали: конкуренцию (27,3 %), проблему с доступом к заемному финансированию (23,5 %), а также высокий уровень налогов. [4, с. 10] В сложившихся условиях ведения бизнеса предприниматели нуждаются в активных шагах навстречу бизнесу со стороны государства. За снижение налоговой нагрузки, как меру государственной поддержки проголосовало около 65 % опрошенных. Например, двухлетние налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей. [4, с. 11]

Российские предприниматели имеют право выбрать систему налогообложения своего бизнеса. Существует два вида налоговых режимов [2, с. 41]: общий режим налогообложения малых предприятий; и специальные режимы:

- единый сельскохозяйственный налог;
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- упрощенная система, основанная на патенте;
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Специальные режимы являются более приемлемыми для малого бизнеса, так как они обладают низкой налоговой нагрузкой и позволяют предоставлять отчетность по упрощенной форме. Только законодательство установило ограничения, по которым не каждое предприятие имеет право на применение упрощенного режима.

Основной проблемой является сложность и запутанность налогового законодательства. Для того, чтобы правильно рассчитать налоги, субъекты малого бизнеса должны иметь знания в области налогообложения, и непрерывно отслеживать все изменения законодательства. Кроме того, все предприятия обязаны вести бухгалтерский финансовый учет и сдавать бухгалтерскую отчетность в налоговую. Заметим, что порядок заполнения форм бухгалтерской и налоговой отчетности сложен для понимания предпринимателем. Получается, что предприниматель должен обладать профессиональными знаниями по учету и налогообложению, чтобы уплачивать налоги. Или же обратиться к профессиональным бухгалтерам, которые помогут с ведением бухгалтерского и налогового

учета, но, зачастую, это ударяет по кошельку предпринимателя. Огромное количество налогов приводит к ошибкам бухгалтеров, в результате которых предпринимателю придется платить штрафы и пени.

Другим недостатком налогообложения малого бизнеса является высокое налоговое бремя. Система налогообложения служит преимущественно фискальным целям и упрощению налогового администрирования со стороны налоговых органов, а не целям снижения налоговой нагрузки, упрощения налогового и бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. [1, с. 37] Основным источником ресурсов для инвестиций в развитие малых предприятий традиционно выступают собственные средства. При этом в кризисных ситуациях предприниматели рассчитывают только на свои силы и отказываются от кредитов и займов. А все потому, что банки упразднили требования к заемщикам, к тому же рост процентных ставок дает о себе знать. Поэтому применение общего режима налогообложения становится выгодным для средних и крупных предприятий, имеющих доступ к заемным средствам.

Высокая налоговая нагрузка не позволяет накапливать средства для развития производства, что ведет к закрытию предприятий или к уходу в теневой бизнес. На сегодняшний день, среди отраслей малого предпринимательства преобладает торговля, что вызывает некую настороженность, так как преимущественное развитие отрасли, не создающей добавленную стоимость, опасно для экономики и общества. С целью построения рациональной экономики, государство должно повышать привлекательность малого бизнеса в производственном секторе, в том числе налоговым путем. Такой бизнес должен иметь налоговые льготы, так как производственная деятельность требует высоких затрат на использование технологий, оборудования, квалифицированного персонала.

Следующей проблемой налогообложения малого бизнеса в России является постоянное изменение налогового законодательства. Из-за изменений возникают трудности по ведению бизнеса, да и сами налоговые органы испытывают дискомфорт от частых изменений законодательства. Нестабильность законодательства увеличивает затраты малого бизнеса сильнее, чем крупного и среднего бизнеса. Кроме того, изменения усложняют необходимую налоговую отчетность для предпринимателей. Кроме того, при неправильном оформлении документов из-за частых изменений в налоговом законодательстве, на предпринимателя накладываются штрафы и санкции.

Но всю ситуацию осложняет низкая финансовая грамотность предпринимателей и недостаточное информирование о программах государственной поддержки. Сейчас государство проводит политику по продвижению малого бизнеса. Одним из способов такой поддержки является выделение целевой финансовой поддержки, для развития компаний определенных приоритетных сфер деятельности. Еще одним способом поддержки является предоставление льгот для участия в выставках, а также скидок на рекламные акции, налоговые каникулы. Также, начинающие предприниматели могут получать бесплатные консультации юристов. Совершенствование информационного обеспечения предпринимателей также важно, потому что многие предприниматели не знают о существовании такого количества способов государственной поддержки. Для этого следует проводить мероприятия, где предприниматели смогут получить полную информацию о мерах государственной поддержки, о изменениях в налоговом законодательстве.

Таким образом, частные предприниматели нуждаются в системной финансовой, информационной и организационно - методической помощи. Только отлаженная работа поможет повысить эффективность малого предпринимательства в России, и занять данному сектору должествующие позиции в экономике. И налоговая политика не должна тормозить развитие государственной поддержки малого предпринимательства. Необходимо привести систему налогообложения малого бизнеса в соответствие с современными российскими реалиями. Найти оптимальное сочетание интересов государства и предпринимательства. Однозначная, справедливая система налогообложения сделает данный сектор более привлекательным для предпринимателей. В заключение можно отметить, в настоящее время видна необходимость проведения реформ в области налогообложения малого сектора. Понятная, удобная и экономически обоснованная система налогообложения сыграт ключевую роль в повышении собираемости налога и упрощения его администрирования, и в увеличении мотивации к развитию малого предпринимательства, без развития которого невозможно обойтись в условиях рыночной высоко конкурентной экономики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Добрава М. А. Проблемы налогообложения малого бизнеса // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». — 2016.
2. Налогообложение малого бизнеса // Журнал Бухгалтерия ИП — практический журнал для индивидуальных предпринимателей. — № 6. — 2016.
3. Одарченко А.В. Проблемы развития малого бизнеса // Налоги и налогообложение. — 2014. — [Электронный ресурс].
4. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году // Брошюра АО «МСП Банк». — Аналитический центр, Москва. — 2015.

© Е.Д. Гречаная, М.В. Чибисова, 2017

**УДК 330.3**

**Г.Р. Гумерова**

К.э.н., доцент

«Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязева (ИЭУП)»

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

### **ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на рынке. В условиях рыночных отношений она характеризует степень развития предприятия, чем выше конкурентоспособность, тем стабильнее его экономическое состояние. Способность к созданию, использованию и увеличению знаний – это фундамент, на который опираются экономическая мощь страны,

благополучие и качество жизни ее народа. Эффективное использование знаний персонала предприятий способствует успешному развитию экономики, которое обеспечивается рациональным использованием человеческих ресурсов, на основе стимулирования творческих способностей, развитием процессов создания инноваций, снижением производственных затрат, повышением интеллектуальности производства, т.д.

Знания персонала – это составная часть интеллектуального капитала компании. С.А. Шимшилова утверждает, что интеллектуальный капитал становится необходимой предпосылкой эффективного функционирования и обновления производства [4]. А.М. Макарова и О.А. Воробьева также подтверждают, что интеллектуальный капитал является основным ресурсом, и определяет способность к выживанию и развитию современной организации, он крайне уязвим, и требует особого внимания [2].

Интерес к исследованию области интеллектуального капитала определяется рядом причин: учет интеллектуального капитала может способствовать росту компании и демонстрировать долгосрочный аспект текущей деятельности; инвестиции в неосознаваемые активы отражаются в результатах компании и становятся явными; обнародованием результатов учета интеллектуального капитала компания доказывает существование долгосрочной перспективы для заинтересованных сторон; применительно к работникам организации учет интеллектуального капитала может быть использован для акцентирования внимания на развитии человеческих и технологических ресурсов в долгосрочной перспективе.

Сегодня теоретики и практики термин «интеллектуальный капитал» используют для обозначения, по меньшей мере, трех взаимосвязанных смысловых контекстов: как знание, как активы и как процесс преобразования научных и обыденных знаний в полезные ресурсы, обеспечивающие конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям. Все эти аспекты едины в том, что знания – это актив, обеспечивающие конкурентные преимущества. Именно систематизация процесса увеличения интеллектуального капитала позволяет формировать новые знания персонала в процессе развития профессиональных компетенций.

Анализ причин, побудивших компании приступить к исследованиям в области интеллектуального капитала, показывает, что все они сфокусированы в направлении обеспечения будущего развития. Поэтому эффективное использование интеллектуально капитала, по нашему мнению, может предопределяться основными резервами:

I. Сохранение знаний. Сохранение знаний осуществляется в результате разработки стандартов, которые являются результатом опыта и навыков сотрудников, их «ноу - хау». Знания и опыт представляются в неявном виде, и принадлежат конкретным сотрудникам предприятий регионального машиностроительного комплекса. Необходимо формализовать знания, то есть перевести знания из неявного вида в явные. Это можно осуществить на основе проектирования и разработки баз знаний, в которых обеспечивается ввод, хранение знаний экспертов по областям. Разработка стандартов, также обеспечат сохранение интеллектуального капитала в рамках региональных промышленных предприятий даже после ухода сотрудника.

II. Развитие знаний. В одном из контекстов интеллектуальный капитал компании характеризуется знаниями, навыками, опытом, интеллектуальным потенциалом его сотрудников, который необходимо развивать. В современных условиях всеобщей



информатизации в процесс развития знаний необходимо осуществлять, основываясь на широком применении информационных технологий, и методов анализа данных. Развитие знаний персонала подразумевает следованию трем направлениям:

1. Формирование работника знаний на основе стимулирования творческих способностей сотрудников. Одним из условий повышения инновационной активности компании является создание условий, в которых в наибольшей мере раскроется творческий потенциал работника, и возникнет стойкая потребность в формировании предложений и улучшений. Творческая активности, проявляющаяся в совершенствования рабочего процесса должна быть направлена на достижение конкретных инновационных и экономических результатов.

Для связи уровня поощрения работника с конечным результатом инновационной деятельности необходимо разработать систему оценки вклада интеллектуального труда каждого работника. Необходимо обеспечить персонал необходимыми информационными ресурсами и средствами накопления опыта, анализа данных, для выявления новых знаний. Для поддержки творческой активности персонала необходима поддержка новаторства руководством организации и государства, даже в тех случаях когда предложения и улучшения не носят значительный характер.

Автор разделяет мнение Стивена Р. Кови о необходимости формирования работника знаний. Он говорит о том, что мы живем в эпоху интеллектуального труда, когда интеллектуальный труд имеет максимальное значение. Если раньше стоимость продукта составляла 80 % стоимости материалов и на 20 % из интеллектуального труда, теперь это соотношение изменилось в обратную сторону 70 / 30 [3, С. 284]. В связи с этим, по нашему мнению, необходимо на предприятиях регионального машиностроительного комплекса развивать стремление к интеллектуальному труду, формируя работника знаний. Такого работника, у которого преобладает умственный труд над физическим. Повышение инновационной активности промышленных предприятий может быть обеспечено на основе стремления работника знаний к постоянному совершенствованию навыков, приобретение нового опыта, повышения квалификации, то есть стремиться к уровню эксперта в своей области. Такой работник информирует коллег о своих знаниях и о сути работы.

По мнению автора, одна из основных функций работника знаний – интеллектуальная, которая характеризует способность к развитию интеллектуального капитала компании на основе увеличения собственного интеллектуального капитала. При этом расширить сферу умственной деятельности человека позволяют современные информационные технологии, так как происходит объединение естественного и искусственного интеллектов. Работник знаний региональных промышленных предприятий сам определяет свои информационные потребности, определяет источники получения информации, методы и средства анализа информации, для получения новых знаний. Сотрудник не должен полагаться на руководителя, он должен сам ответить на вопрос «какие информационные ресурсы необходимы?». Отсюда можно выделить другую функцию работника знаний решение проблем дефицита информации.

Для эффективного формирования работника знаний, необходимо создать условия признаний и поощрений, то есть условия, в которых они чувствовали бы внутреннее удовлетворение оттого, что вносят значительный вклад в дело, которое кажется достойным истинной приверженности. При этом эффективное формирование работника знаний

региональных предприятий невозможно без устойчивого развития кадрового потенциала и повышения качества рабочей силы в сфере промышленности.

2. Выявление новых знаний из скрытых закономерностей. Обнаружение ранее неизвестных, практически полезных и доступных интерпретации знаний позволяет осуществить методы и средства технологии Data Mining, которая направлена на обнаружение в сырых данных скрытых закономерностей необходимых для принятия решений в различных сферах человеческой деятельности. Технология Data Mining обозначает не столько конкретную технологию, сколько сам процесс поиска корреляций, тенденций, взаимосвязей и закономерностей посредством различных математических и статистических алгоритмов (кластеризации, регрессионного и корреляционного анализа). Данные, используемые для анализа, могут быть представлены в структурированном, слабоструктурированном, неструктурированном виде, в виде аудиоинформации, графиков, видеоизображений. Каждый из вариантов представления данных требует специфических методов обработки.

3. Тиражирование знаний. Под тиражированием знаний подразумевается:

- непрерывность действия механизма по обнаружению отклонений и выявлению нетривиальных закономерностей (стандартизация процедур поиска скрытых закономерностей);

- консолидация знаний, которая обеспечит доступ сотрудников предприятий к необходимым знаниям, приобретению новых навыков и опыта (проектирование и разработка баз знаний);

- обеспечение визуализации, то есть отображение необходимой информации в удобном виде и понятном конечном пользователю способом;

- обеспечение доставки информации до потребителя, для этого необходимо формировать эффективную систему информационных потоков.

Таким образом, процесс формирования новых знаний персонала должен основываться на нескольких аспектах. Во - первых, сохранение и развитие интеллектуального капитала, а во - вторых, его постоянное приращение за счет формирования работников знаний, применения методов тиражирования и интеллектуального анализа данных.

### **Список использованной литературы:**

1. Гумерова, Г.Р., Гумеров Н.Р. Управление интеллектуальным капиталом: проблемы сохранения и развития / Г.Р. Гумерова, Н.Р. Гумеров // Сборник статей ежегодной Всероссийской с международным участием научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономических, юридических и социально - гуманитарных наук» / Под ред. Е.В. Поносовой. «Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2012, Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2012. – С.243 - 244.

2. Макаров, А.М., Воробьева, О.А. Влияние интеллектуального капитала на антикризисное управление / А.М. Макаров, О.А. Воробьева // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – № 11. – 2005. – С. 148 - 157.

3. Стивен Р. Кови. Восьмой навык. От эффективности к величию. Пер. с англ. Ю. Сундстрем. – Альпина Паблшер, 2007. – 432 с.

4. Шимшилов, С.А. Интеллектуальный капитал организации / С.А. Шимшилов // Человек и труд. –№ 8. – 2004. – С. 85 - 87.

© Г.Р. Гумерова, 2017

### УВЕЛИЧЕНИЕ ГИБКОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЧЕРЕЗ СТРУКТУРИЗАЦИЮ РАСХОДОВ И ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

По мнению глобального инвестиционного директора UBS М. Хефеле, долгосрочные проблемы мировой экономики сегодня включают растущий долг, старение населения и низкие темпы роста [5]. Россия так или иначе включена в мировое разделение труда, и проблемы в мировой экономике, как показывает опыт, сказываются на положении нашей страны.

В условиях нестабильности внешней среды особую актуальность приобретает проблема гибкости систем финансового планирования на предприятиях. Согласно В.Н. Самочкину, гибкость – это внутренне присущее объекту свойство реагировать на внешние воздействия (среду) без коренных структурных изменений [4]. Структуру финансового планирования можно представить в виде модели процесса в нотации IDEF. Модель состоит из пяти основных блоков [1]:

1. функция - процесс (работа, задача) по преобразованию входа в выход;
2. вход – материал или информация, используемая для получения результата (выхода);
3. выход – результат выполнения функции, также представляющий из себя материал или информацию;
4. управление – управляющие данные, которые регламентируют работу функции;
5. механизм – материальные, трудовые и информационные ресурсы, используемые для преобразования входа в выход и остающиеся неизменными в процессе данного преобразования.

Модель процесса по методологии IDEF0 представлена на Рис. 1.

Используя данную методологию составим модель финансового планирования и проанализируем его структуру. Модель процесса финансового планирования представлена на Рис. 2.

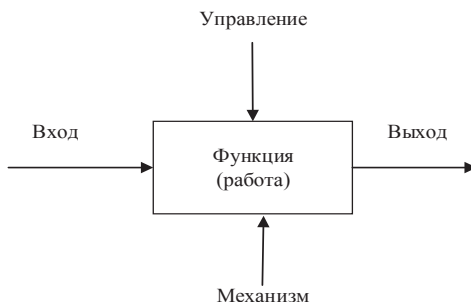


Рисунок 1. Модель процесса по методологии IDEF

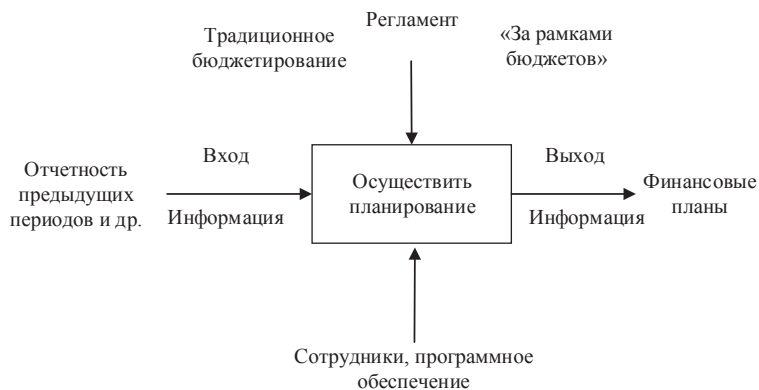


Рисунок 2. Модель финансового планирования в нотации IDEF

Рассматривая процесс финансового планирования под этим углом, можно увидеть, что он представляет собой систему преобразования информации с использованием программного обеспечения и регламента работы с ним.

Относительно регламента можно выделить два направления: традиционное бюджетирование и планирование «за рамками бюджетов» или «Beyond Budgeting». Данные два направления отличаются с точки зрения планирования только одним – в традиционном бюджетировании цифры, заложенные в бюджет, используются для оценки результатов работы подразделений. В финансовом планировании, построенном по принципу Beyond Budgeting, оценка происходит на основе других, представляющихся более объективными, показателях. Концепция Beyond Budgeting построена 12 основных принципах: назначение, ценности, открытость, организация, автономия, клиенты, ритм, цели, планы и прогнозы, распределение ресурсов, оценка результатов, вознаграждение [6].<sup>1</sup>

Таким образом, со стороны регламентации бюджетирование рассматривается не просто как процесс составления финансовых планов, а технология, на которой построено управление предприятием.

Перейдем к рассмотрению информации и используемых ИТ - ресурсов. Последние выходят за рамки данной тематики. Интерес представляет информация, используемая в процессе финансового планирования, и её структура.

Начнем с рассмотрения структуры выхода или результатов финансового планирования, которые представляют собой бюджеты. В литературе имеется большое количество классификаций и видов бюджетов, но мы остановимся на классификации, используемой А.Н. Асаулом, согласно которой выделяется четыре вида финансовых плана [2, с. 62]:

1. план доходов и расходов;
2. план денежных выплат и поступлений;
3. план по балансовому листу;
4. план по источникам и использованию денежных средств.

Используя разделяемую М.И. Кутером [3, с. 203] и А.Н. Асаулом [2] терминологию в отношении понятий «затраты» и «расходы», составим следующую классификацию

<sup>1</sup> Подробнее об этих принципах см. сайт организации [www.bbrrt.org](http://www.bbrrt.org)

финансовых планов предприятия (Таблица 1). Данная классификация в полной мере покрывает потребности предприятия в опережающем контроле финансовых показателей. Последние подразделяются на два вида: показатели эффективности и показатели платежеспособности. Соответствие видов бюджетов контролируемым параметрам представлено на Рис. 3.

Таблица 1. Структуризация бюджетов предприятия

| Бюджет                                    | Элементы планирования |        |         |                     |               |         |
|---|-----------------------|--------|---------|---------------------|---------------|---------|
|   | Денежные средства     | Доходы | Расходы | Активы <sup>2</sup> | Обязательства | Капитал |
| Бюджет движения денежных средств          | +                     |        |         |                     |               |         |
| План доходов и расходов                   |                       | +      | +       |                     |               |         |
| План по балансовому листу                 |                       |        |         | +                   | +             | +       |
| Бюджет затрат и источников финансирования |                       | +      | +       | +                   | +             | +       |

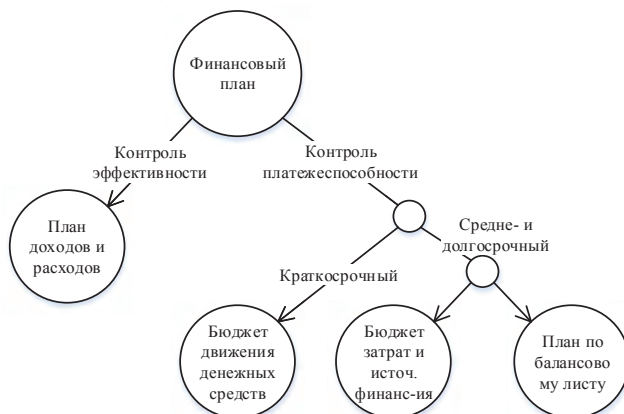


Рисунок 3. Распределение бюджетов по контролируемым параметрам

Бюджет затрат и источников финансирования представляет собой комбинированную форму планирования изменения активов и расходов, доходов и изменения дебиторской задолженности.

Данная форма особенно актуальна для проектно - ориентированных компаний, у которых расходы и затраты проектов оказывают большое влияние на процесс финансового

<sup>2</sup> за исключением денежных средств

планирования. С учетом всё большего распространения проектного подхода к производству и управлению к традиционной, используемой в финансовом планировании классификации расходов и затрат по видам добавляется ещё одно измерение – «Проект». Вопрос теперь стоит таким образом, что использования традиционной одномерной классификации расходов становится недостаточно и необходим переход к новой многомерной классификации, которая достигается при помощи использования фасетов - классификационных признаков. Пример данной классификации с учетом существенности расходов и затрат проектов представлен в Таблице 2.

Таблица 2. Классификация затрат предприятия в целях планирования

| №<br>п /<br>п | Признаки (фасеты)                            |                           |                     | Характер затрат в<br>целях планирования |
|---------------|--|---------------------------|---------------------|---|
|               | Существенность<br>статьи затрат <sup>3</sup> | Эластичность <sup>4</sup> | Целевой<br>характер |   |
| 1             | Нет  | Нет                       | Нет                 | Несущественные<br>затраты               |
| 2             | Нет  | Нет                       | Да                  | Несущественные<br>затраты               |
| 3             | Да   | Нет                       | Нет                 | Отдельная статья<br>затрат              |
| 4             | Да   | Да                        | Нет                 | Отдельная статья<br>затрат              |
| 5             | Нет  | Да                        | Нет                 | Эластичность затрат                     |
| 6             | Нет  | Да                        | Да                  | Эластичность затрат                     |
| 7             | Да   | Нет                       | Да                  | Проект                                  |
| 8             | Да   | Да                        | Да                  | Проект                                  |

Данная таблица нуждается в пояснении, которые можно найти в других публикациях автора.

Возникает вопрос, насколько структура информации с точки зрения финансового планирования соответствует потребностям предприятия? Для этого необходимо составить модель оценки влияния комплексности расходов на результаты финансового планирования. Рассмотрим пример прогноза по статье, которая рассматривается в качестве условно - постоянных расходов и планируется методом экстраполяции. Вместе с тем в составе данной статьи затрат присутствуют расходы проектов и переменные расходы, которые искажают прогноз. Введем следующие обозначения:

$R_{i,1}^Э$  – прогноз расходов методом экстраполяции по статье  $i$ ;

$R_{i,1}^M$  – прогноз расходов с использованием многомерной классификации по статье  $i$ ;

$R_{i,1}^{Проект}$  – прогноз расходов проектов по статье  $i$ ;

$R_{i,0}$  – расходы в базовом периоде по статье  $i$ ;

$R_{i,0}^{Пост}$  – постоянные расходы в базовом периоде в составе статьи  $i$ ;

<sup>3</sup> вид расходов: материалы и комплектующие, заработная плата, аренда.

<sup>4</sup> переменные, постоянные, единовременные.

$P_{i,0}^{\text{Пер}}$  – переменные расходы в базовом периоде в составе статьи  $i$ ;

$P_{i,0}^{\text{Проект}}$  – расходы проектов в базовом периоде в составе статьи  $i$ ;

$V_0$  – выручка в базовом периоде;

$V_1$  – прогноз выручки;

$\text{Тр}^{\text{Пост}}$  – темп роста постоянных расходов.

Прогноз расходов по статье методом экстраполяции:

$$P_{i,1}^{\text{Э}} = P_{i,0} \times \text{Тр}^{\text{Пост}}$$

Прогноз расходов по той же статье с использованием многомерной классификации:

$$P_{i,1}^{\text{М}} = P_{i,0}^{\text{Пост}} \times \text{Тр}^{\text{Пост}} + V_1 \frac{P_{i,0}^{\text{Пер}}}{V_0} + P_{i,1}^{\text{Проект}}$$

Ошибка в прогнозе по статье  $i$ :

$$O_i = P_{i,1}^{\text{Э}} - P_{i,1}^{\text{М}}$$

В результате преобразований получаем следующую модель влияния расходов проектов и переменных расходов на прогноз методом экстраполяции (формула 1).

$$O_i = P_{i,0} \left( D_{i,0}^{\text{Пер}} (\text{Тр}^{\text{Пост}} - \text{Тр}^{\text{В}}) + D_{i,0}^{\text{Проект}} (\text{Тр}^{\text{Пост}} - \text{Тр}^{\text{Проект}}) \right) (1)$$

где:

$\text{Тр}^{\text{В}}$  – темп роста выручки;

$\text{Тр}^{\text{Проект}}$  – темп роста проектных расходов;

$D_{i,0}^{\text{Проект}}$  – доля расходов проектов в составе статьи  $i$  в базовом периоде

$$D_{i,0}^{\text{Проект}} = \frac{P_{i,0}^{\text{Проект}}}{P_{i,0}}$$

$D_{i,0}^{\text{Пер}}$  – доля переменных расходов в составе статьи  $i$  в базовом периоде

$$D_{i,0}^{\text{Пер}} = \frac{P_{i,0}^{\text{Пер}}}{P_{i,0}}$$

В заключение можно отметить, что структуризация расходов и затрат предприятия представляется перспективным инструментом увеличения гибкости финансового планирования. Данный способ особенно актуален для проектно - ориентированных компаний, расходы которых построены по проектному принципу.

### Список использованной литературы:

1. Анисимов В.В. Назначение и состав методологии SADT (IDEF0) [Электронный ресурс]. URL: [https://sites.google.com/site/anisimovkhv/learning/pris/lecture/tema6/tema6\\_2#p62](https://sites.google.com/site/anisimovkhv/learning/pris/lecture/tema6/tema6_2#p62) (дата обращения: 26.03.2017).

2. Асаул А.Н., Квициния М.Г. Управление затратами и контроллинг / А.Н. Асаул, М.Г. Квициния, Сухум, 2013.

3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета / М.И. Кутер, 3 - е изд., М.: Финансы и статистика, 2006. 592 с.

4. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В.Н. Самочкин, М.: Дело, 2000.

5. Экономический обзор Year Ahead 2017 банка UBS [Электронный ресурс]. URL: [https://www.ubs.com/global/en/wealth\\_management/chief-investment-office/investment-views/year-ahead-2017.html](https://www.ubs.com/global/en/wealth_management/chief-investment-office/investment-views/year-ahead-2017.html) (дата обращения: 26.03.2017).

## УДК33

**З.И.Лобанова**

Э.н.доцент

ФГБОУ ВО ХГУЭП

Г.Хабаровск, Российская Федерация

**Т.В.Деньгуб**

Студентка 1 курса экономического факультета

ФГБОУ ВО ХГУЭП,

Г. Хабаровск, Российская Федерация

### **СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях рынка совершенно нереально добиться устойчивого успеха в предпринимательстве, если не осуществлять планирование его развития, постоянно не собирать и не накапливать данные о своих перспективах и возможностях, а так же данные о текущем состоянии целевых рынков, о положении на них своих предполагаемых и имеющихся конкурентов и своей конкурентоспособности. Конкурентоспособность организации выражает степень отличия компании от его конкурентов в условиях по удовлетворению потребностей будущих клиентов. Высокая конкурентоспособность фирмы говорит о готовности и желании потребителей снова приобретать ее товар или получать услуги, об отсутствии претензий и отрицательных отзывов потребителей к качеству товаров и предоставляемым услугам, отсутствию недовольств со стороны акционеров и партнеров. Конкурентоспособность является довольно многогранным понятием. В нее входят качественные и ценовые критерии по промышленным товарам. Кроме того, на конкурентоспособность влияют такие критерии как: конъюнктура, которая складывается на рынке; степень конкуренции, которую испытывает организация; техническая оснащенность и степень внедрения инноваций; уровень образования и опыта кадров, финансовая устойчивость. При одинаковых условиях организаций большую роль приобретает и маркетинговая составляющая. Главными задачами маркетинга в компании является: нахождение наиболее значимых потребительских нужд и желаний, учет и проведение анализа тенденций по предпочтениям потребителей товара этой фирмы, а так же создание и внедрение методов по увеличению конкурентоспособности компании. Конкурентоспособностью продукции является ее способность соответствовать требованиям конкурентных рынков, запросам будущих потребителей. Данный критерий определяется не только уровнем качества товаров и его разнообразными функциями, но и стоимостью, которую утверждает продавец или производитель. Кроме этого, значительным фактором для конкурентоспособности также являются такие показатели как мода, имидж производителя или продавца, уровень спроса, ситуация на данном рынке и т.д. Уровень



конкурентоспособности продукции определяется многими показателями, а именно: техническим уровнем товара, разными полезными свойствами данной продукции, ценой покупки и затратами на потребление. Оценка выполняется путем сравнения указанных критериев с показателями компании - конкурента или эталонными. Таким образом, конкурентоспособностью является совокупный показатель продукции, который обеспечивает конкурентное преимущество компании на данном рынке.

В основе создания конкурентоспособности компании лежит совокупность признаков по его конкурентным активам. На основе проведенного анализа разных подходов по классификации конкурентных активов предлагается выполнить их классификацию по признакам:

- Отношение к совокупности,
- Сфера появления актива,
- Время реализации актива,
- Место реализации актива,
- Вид получаемого итога.

При значительном многообразии определении конкурентоспособности компании можно выделить характерные признаки этого явления, а именно:

1. Конкурентоспособность компании показывает ее возможность в полной мере использовать свои ресурсы.
2. Изменения в конкурентоспособности фирмы зависят от внешних и от внутренних факторов.
3. Конкурентоспособность является относительным показателем. Основой для сравнения являются подобные критерии конкурентоспособности компании конкурентов или же эталонных организаций.
4. Понятия конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности организации взаимосвязаны.

Конкурентоспособность товара играет значительную роль в обеспечении конкурентоспособности компании. Моделирование критериев конкурентоспособности выполняется на стадии проектирования продукции. Перед специалистами маркетинга стоит задача по нахождению параметров сервиса, качества, стоимости и других. Они обуславливают конкурентоспособность товара, настраивая его успех на данных рынках. Основой в обеспечении конкурентоспособности является соотношение сервиса, цены и качества. При этом, причиной успеха или неуспеха может быть и влияние иных факторов (рекламы, престижа марки и др.). Следует отметить, что конкурентоспособность необходимо закладывать на этапе проектирования производства. Обеспечение конкурентоспособности является важной проблемой, решение которой непосредственно связано с усовершенствованием разработки, изготовления, реализации технического обслуживания товаров, т.е. с выполнением целенаправленной деятельности по установлению, созданию и поддержанию необходимого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла товаров.

В основном, усилия направляются на достижение таких целей, как: повышение качества товара, сокращение издержек в производстве, увеличение экономичности и оперативности послепродажного обслуживания. Входящие в конкурентоспособность элементы являются

многофакторными характеристиками, представляющие собой самостоятельные объекты управления.

Важнейшим моментом в усилении конкурентоспособности является стратегический подход к менеджменту конкурентоспособности компании. Можно выделить следующие стратегии: силовая (агрессивная), нишевая, коммутантная (соединяющая), пионерская.

В теории конкурентных преимуществ М. Портера рассматриваются два главных источника преимуществ: *маркетинг и издержки*. Преимуществом по маркетингу является конкурентное преимущество в товарах и услугах, которое в наибольшей степени будет удовлетворять будущих потребителей больше, чем продукция конкурента. Преимуществом в издержках является конкурентное преимущество, которое возникает за счет наиболее низких производственных и маркетинговых затратах, чем у конкурентов, что помогает фирме уменьшить стоимость или применить экономию на распределение и рекламе.

Компания, которая добивается преимущества в маркетинге, в значительной степени ориентирована на будущего клиента, чем организация, которая стремится к преимуществам в издержках. При этом она не может не принимать во внимание будущих потребителей. В противном случае преимущество будет непрочным. Маркетинговое преимущество на рынке говорит о том, что ряд свойств товара или услуги этой организации наиболее предпочтительнее, чем у фирмы - конкурента. В основном, оно базируется на уникальности товара. При проведении сравнительной оценки успешности маркетинговой работы компаний - конкурентов (в целом по совокупности работы на всех или отдельных рынках) могут быть применены следующие критерии, которые сгруппированы по элементам комплекса в маркетинге:

1. *Продукт*: марка товара; разнообразие его ассортимента; качество упаковки продукции; уровень предпродажной подготовки; уровень послепродажного обслуживания и т.д.

2. *Цена*: уровень цен; гибкость в ценовой политике; назначение стоимости на новую продукцию.

3. *Распределение продукта*: объем продаж по разнообразным каналам сбыта; численный состав персонала сбытовых служб и торговых агентов, а так же их квалификация; успешность деятельности по каналам сбыта.

4. *Продвижение продукта* (уровень рекламной деятельности): бюджет рекламной деятельности; виды рекламы; используемые СМИ и т.д.

Для достижения высокой конкурентоспособности компании нужно:

1. Обеспечить конкурентоспособность производимого товара в сегментах данного рынка.

2. Повысить потенциал конкурентоспособности компании, а значит, и его отделов, до уровня международных производителей в этой отрасли.

Таким образом, конкурентоспособность организации - это возможность успешной хозяйственной деятельности. Производство и успешная продажа конкурентоспособной продукции, способность компании эффективно применять свой трудовой, производственный, научно - технический и финансовый потенциал являются обобщающими критериями устойчивости компании.

### **Используемая литература:**

1. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Юнити - Дана. 2012 год.
2. Нелюбов Л. П. Конкурентоспособность товаров. Лаборатория книги. 2012 год.
3. Философова Т. Г., Быков В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. Юнити - Дана. 2015 год.

© Т.В.Деньгуб, 2017

**УДК 657.622**

**Л.Т. Казакбиева**

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры ПИВЮ

**А.И. Дроздов**

Студент

ФИС, ДГТУ

Г. Махачкала, Российская Федерация

### **СДАЧА НУЛЕВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Нулевую отчетность составляют при отсутствии предпринимательской деятельности в течение налогового периода: нет движения денежных средств по расчетному счету и по кассе организации. Сдают ее в те же сроки, что и обычную. Состав нулевой отчетности может отличаться в зависимости от вида системы налогообложения фирмы и отчетного периода. Для фирм и предпринимателей на общей системе состав отчетов следующий: Декларация по НДС - сдается ежеквартально до 25 числа, следующего за окончанием налогового периода. Декларация по налогу на прибыль - сдается ежеквартально до 28 числа, следующего за окончанием налогового периода. Декларация по налогу на имущество - сдается ежеквартально до 30 числа, следующего за окончанием налогового периода. Отчетность в ФСС - сдается ежеквартально до 20 числа, следующего за окончанием налогового периода. Отчетность в ПФР - сдается ежеквартально до 15 числа второго месяца, следующего за окончанием налогового периода. Бухгалтерская отчетность - сдается один раз в год до 31 марта. При отсутствии движений денежных средств и возникновения объектов налогообложения можно заполнить единую упрощенную декларацию, которая заменит собой отчеты по налогу на прибыль и НДС. Отправить ее в ИФНС нужно до 20 числа после окончания квартала. ИП, которые не имеют сотрудников, отчетность в фонды не сдают. Для фирм и предпринимателей, имеющих работников, на УСН подается нулевая декларация по упрощенной системе (один раз в год до 31 марта – для фирм, и до 30 апреля – для ИП) и расчеты в ПФР и ФСС. Сроки представления те же. Кстати, можно заполнить и бланк единой упрощенной декларации. Об этом говорится в письме Минфина от 08.08.2011 № АС - 4 - 3 / 12847@.

Если налогоплательщик не отчитался в срок, он будет оштрафован. Нулевая отчетность – не исключение. Несданные отчеты повлекут за собой санкции налоговой инспекции в виде денежных взысканий: с организации 1000 рублей; с должностных лиц от 300 до 500 рублей.

Помимо этого, ИФНС вправе заблокировать расчетный счет фирмы, если отчеты не сданы в течение 10 дней после установленного срока. Пенсионный фонд также оштрафует организацию за задержку отчетности, но в сумме 100 рублей, а если расчеты не сданы свыше 181 дня, то на 1000 рублей.

Сдавать налоговую отчетность в положенный срок обязаны все предприниматели, включая тех, кто деятельность в отчетном периоде не осуществлял. Это касается всех отчетных документов, предусмотренных при упрощенной системе налогообложения: декларации, сведений о среднесписочной численности работников и книги учета доходов и расходов.

Первый отчетный документ за истекший год, который вы должны предоставить в налоговую, это сведения о среднесписочной численности работников. Этот документ должен быть отнесен в инспекцию или выслан по почте не позже 20 января.

Это типовая бумага, форму которой можно скачать в интернете. Заполнение сложности не представляет. Вне зависимости от ведения деятельности и наличия работников, предприниматели обязаны сдавать ее в налоговую. Просто те, у кого их нет, в соответствующей графе ставят ноль.

Обязательным к сдаче документом является декларация по единому налогу в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Проще всего сформировать ее с помощью специального сервиса или бухгалтерской программы. Большинство сервисов берет за это деньги. Есть среди них и специализированные по подаче за вас нулевой отчетности. Но можно решить вопрос и бесплатно, например, с помощью электронного бухгалтера «Эльба».

Тот формирует декларацию на основании данных о ваших доходах и расходах в системе. Если данных там нет, документ автоматически получится нулевым.

Можно сдать декларацию через интернет с помощью сервиса. Другой вариант - скачать, распечатать и отнести в инспекцию лично или отослать по почте.

Отсутствие деятельности не отменяет обязанности вести книгу учета доходов и расходов. Проще всего сформировать ее с помощью все того же электронного бухгалтера «Эльба», благо и эта услуга бесплатна.

Достаточно просто задать нужную команду в интерфейсе. На основании отсутствия данных о доходах и расходах система сама сформирует нужный документ.

Его необходимо сохранить на компьютер, распечатать, сшить в три нитки, заверить место шивания печатью и подписью с указанием количества листов, подписать и поставить печать в нужных местах и отнести в налоговую. А через 10 дней забрать заверенный документ.

#### **Библиографический список:**

- 1) Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129 - ФЗ.
- 2) Касьянова Г.Ю. Главная книга бухгалтера. – М.: АБАК, 2013. – 864 с.
- 3) Чай В.Т., Латыпова О.В. Бухгалтерский учет. – М.: Кнорус, 2011. – 520 с.
- 4) Барулин СВ., Бекетова О.Н. Лафферовы эффекты в экономике современной России // Финансы. - 2003. - №4. - с.34 - 37.40.
- 5) <http://ppt.ru/news/128555>

© А.И. Дроздов, 2017

**Т.П. Колощенко**

Старший преподаватель  
ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

**Ю.О. Дубовец**

Студент

ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

**Е.А. Безукладникова**

Студент

ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

## **ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ МАТЕМАТИКИ В ИНВЕСТИРОВАНИИ**

«Математику только затем учить надо, что она ум в порядок приводит». Высказывание великого ученого М.В. Ломоносова становится все более актуальным с развитием общества, экономических отношений. В данной работе мы рассмотрим основные аспекты одного из широких областей математики – финансовую математику. Данная наука посвящена экономическим расчетам и включает в себя такие направления, как классическая финансовая математика или математика кредита (проведение процентных расчетов, анализ потоков платежей и др.), стохастическая финансовая математика (расчет безарбитражной цены финансовых инструментов), проведение актуарных расчетов, а также эконометрические расчеты, связанные с прогнозированием финансовых рынков. Для определения роли финансовой математики в инвестициях будем рассматривать такое направление, как классическая финансовая математика. Методик классической финансовой математики очень много [1, с. 152], наиболее часто, с ее помощью решается задача оценки временной стоимости денег, для различных схем инвестирования денежных средств. Финансовая математика предоставляет необходимые расчеты во времени с учетом инфляции, валютных курсов, процента и прочих юридических и фактических условий выполнения договоров.

Актуальность работы определяется тем, что одной из важнейших сфер деятельности предприятия являются инвестиционные операции, иными словами, вложение денежных средств в реализацию проектов, которые, в свою очередь, будут приносить прибыль.

Наука о финансовой математике изучает сами схемы платежей и правила начисления процентов. Она дает объективный ответ на естественный вопрос, какая из возможных финансовых сделок будет выгоднее. Благодаря предмету инвестор имеет возможность получить полный анализ деятельности предприятия и сравнить доходность от различных операций, а также получить практические предложения и анализ экономического смысла получаемых результатов.

Рассмотрим методы оценки эффективности инвестиций [3, с. 392]. В настоящее время существует огромное количество методов оценки результативности капиталовложений, которые появились вследствие наличия большого количества факторов, влияющих на

конечное суждение. К основным причинам возникновения широкого разнообразия методик оценки инвестиций можно отнести: периодичность расходов; длительность процесса реализации инвестиций, неопределенность из-за риска возникновения непредвиденных факторов, влияющих на результат расчетов. Чем большее количество факторов вовлечено в процесс реализации инвестиционного проекта, тем большая неопределенность возникает в расчетах, и тем большее количество переменных появляется в формулах. В теории методики оценки принято разделять на два типа: статические и динамические [3, с. 392].

Статистические методы инвестиционных расчетов применяются, когда инвестиционные проекты носят краткосрочный характер. В данном случае если затраты происходят в начале периода, то результаты проекта в целом определяются на его конец. Данные методы относятся к простым методам, которые необходимы для быстрой оценки привлекательности проектов. Их рекомендуется применять на ранних стадиях экспертизы инвестиционных проектов. В данном случае используются следующие показатели: прибыль, издержки, а также рентабельность. Принципы инвестиционных расчетов состоят из проведения сравнительных расчетов прибыли, издержек и рентабельности на основе рекомендуемого (оптимального) значения этих показателей. Часто применяются методы расчета приведенных затрат, анализа точки безубыточности проекта, а также расчет показателей рентабельности инвестиций и срока окупаемости. Статические методы позволяют инвестору понять, эффективным ли было размещение капитала или нет. Примером может служить размещение частным инвестором денег в депозитах, на ПАММ-счетах и в ПИФах, покупка валюты, золота и недвижимости.

В большинстве случаев применяются динамические методы [3, с. 392], которые позволяют учесть большее количество переменных. Крупные компании, фонды и держатели крупных капиталов инвестируют в более сложные по своей сути инвестиционные проекты, которые зависят от экономической ситуации на рынке. Часто в расчете потенциальной прибыли участвуют сотни переменных: налоговая нагрузка, амортизационные отчисления, сезонные изменения цен на рынках, человеческий фактор и многие другие. Некоторое время назад было принято использовать аннуитеты (года) в качестве стандартных расчетных периодов. Сегодня интернет-инвестирование и общее ускорение финансового оборота привело к необходимости сокращения периодов дисконтирования, которые в некоторых случаях могут составлять недели. Впрочем, это зависит от методики расчета.

Если взглянуть на отчеты о прибыли, то можно заметить еженедельное обновление данных. Статистические показатели можно использовать для оценки будущих инвестиций, приняв за расчетный период одну неделю и добавив в качестве еще одного фактора ежемесячные отчисления управляющему при необходимости. Рассмотрим более подробно формулы финансовой математики и их применение для оценки инвестиций [4, с. 432].

Вычисление чистого дисконтированного дохода (NPV), который показывает сумму дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню. Формула для расчета представлена ниже.

$$\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^i} \quad (1)$$

Где:

n, i — количество временных периодов,

CF — денежный поток (Cash Flow),

R — стоимость капитала (ставка дисконтирования, Rate).

Важным показателем является вычисление внутренней нормы доходности (IRR). Данный показатель рассчитывается на базе показателя NPV. Он определяется на базе показателя NPV и показывает стоимость инвестиции, а также максимально допустимый уровень расходов. Инвестор может вкладывать деньги в проект, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя СС (цены источника средств для данного проекта). Формула для расчета показателя представлена ниже.

$$- C_0 \quad (2)$$

Для расчета показателей NPV и IRR рассмотрим пример, условия которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные денежных потоков инвестиционных проектов А и Б  
В тысячах рублей

| Год | Проект А | Проект Б |
|-----|----------|----------|
| 0   | (10 000) | (10 000) |
| 1   | 5 000    | 1 000    |
| 2   | 4 000    | 3 000    |
| 3   | 3 000    | 4 000    |
| 4   | 1 000    | 6 000    |

Предполагается, что два проекта проинвестированы в размере 10 000 руб., однако денежные потоки в будущем различаются. В первом проекте происходит более быстрая отдача от инвестиций, но к четвертому году поступления падают. Во втором проекте наоборот, денежные притоки ниже вначале, в конце наблюдается увеличение. Показатель будем рассчитывать с учетом того, что все денежные потоки происходят в конце каждого года, вложение денег произошло в настоящее время, а ставка дисконтирования равна 10 % .

$$a \quad a - C_0 \quad 10 \quad 788,2 - 10 \quad 000 \quad 78 \quad 8,2$$

$$b \quad b - C_0 \quad 10 \quad 491,5 - 10 \quad 000 \quad 491,5$$

$$a \quad \frac{(10 \quad 000)}{1} + \frac{5 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^1} + \frac{4 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^2} + \frac{3 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^3} + \frac{1 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^4} = 10 \quad 788,2$$

$$b \quad \frac{(10 \quad 000)}{1} + \frac{1 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^1} + \frac{3 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^2} + \frac{4 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^3} + \frac{6 \quad 000}{(1 \quad 0, \quad 10)^4} = 10 \quad 491,5$$

Проект можно принять в том случае, когда NPV больше нуля. В нашем случае оба проекта с благоприятным исходом, следовательно, вложение в них будет выгодно. Если проекты являются взаимоисключающими, то предпочтительнее выглядит проект А.

Следующим показателем является вычисление индекса рентабельности (PI), который показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала. PI может быть использован для исключения неэффективных инвестиционных проектов на стадии их рассмотрения. Значение индекса доходности должно быть больше 1. В противном случае инвестиционный проект не следует принимать, так как он не принесет дополнительный доход на инвестируемый капитал. Расчет показателя производится по формуле:

$$\text{---} (3)$$

Где:

I – первоначальные вложения.

Комплексным способом расчета является вычисление модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR). Данный показатель имеет преимущество над показателем внутренней нормы доходности, так как при его расчете предполагается, что все денежные потоки будут реинвестированы по ставке дисконтирования, что точнее характеризует прибыльность проекта.

Последний метод является более комплексным способом расчета IRR с учетом ставки дисконтирования по отношению к будущим затратам предприятия, тогда как сам IRR использует текущую ставку дисконтирования.

Важной составляющей вычисления данных значений является поиск ставок дисконтирования, которые позволяют привести доходы и расходы к значениям, приближенным к реальным для выбранного периода времени. При выборе ставки дисконтирования финансист должен учитывать влияние различных факторов: изменяющейся стоимости денег (инфляции), стоимости всех источников средств для инвестиций и их компенсаций, а также возможные показатели рисков инвестиций.

Существует два основных метода расчета ставки дисконтирования – CAPM (англ. Capital Asset Pricing Model) и WACC (англ. Weighted Average Cost of Capital) [2, с. 256]. Первый является кумулятивной методикой. Проще говоря, ставки рисков, инфляции и другие ставки просто суммируются. Полученное значение используется для оценки экономической эффективности путем определения NPV. WACC – это пропорциональное значение между CAPM каждого источника инвестиций.

Модель оценки долгосрочных активов (САРМ) была разработана в 50 - х годах XX века Гарри Марковитцем [2, с. 256]. Данная модель демонстрирует взаимосвязь между нормой доходности и риском финансового инструмента. Если известен потенциальный риск ценной бумаги, можно прогнозировать норму доходности и наоборот. Данные расчеты осуществляются с помощью модели оценки долгосрочных активов. Согласно данной модели норма доходности состоит из двух частей: безрисковый и премиальных доходы. Если показатели доходности превышают показатели риска, то инструмент приносит больше прибыли. Если показатели риска выше доходности, то такие проекты не привлекательны.

Формула оценки долгосрочных активов:

$$D \cdot D_{б/р} \quad (D_p - D_{б/р}) \cdot \beta \quad (4)$$

Где:

$D$  – ожидаемая норма доходности

$D_{б/р}$  – безрисковый период

$D_p$  – доходность рынка в целом

$\beta$  – специальный коэффициент бета

Ожидаемая норма доходности – это прибыль, которую инвестор намеривается получить или прибыль от проекта. Безрисковый период - это доход, заложенный во все инвестиционные инструменты. Он измеряется по ставкам государственных облигаций, в России он равен 7 - 10 % . Общая доходность рынка – норма доходности индекса данного рынка, в России – индекс РТС. Бетта – коэффициент, измеряющий рискованность проекта. Для расчета показателя оценки долгосрочных активов приведем пример.



Вычислим норму доходности для компании А. Предположим, что безрисковая доходность на ставках государственных облигаций равна 7,9 % . Доходность индекса за последний год составила 18,43 % .

Рассчитаем коэффициент Бетта, который представляет собой угол наклона прямой из линейного уравнения ( $y = kx + b$ ). Данная прямая – прямая линия регрессии двух массивов данных: доходности индекса и акций. Эта линия - есть *прямая линия регрессии двух массивов данных: доходности индекса и акции*. Графическое отображение взаимосвязи этих массивов даст некую совокупность, а линия регрессии даст нам формулу. Составим уравнение и получим:

$$y = 0,4842 - 0,0002x^2 + 0,0682x$$

Из уравнения коэффициент бетта равен 0,48. Рассчитаем модель оценки долгосрочных активов, которая предоставит справедливую норму доходности акций.

$$D = 7,9 + 0,48(18,43 - 7,9) = 12,95\%$$

Акции данного предприятия являются доходными и могут быть привлекательными для инвестора. Модель CAPM помогает определиться с подбором акций в портфель инвестора. Данная модель отражает прямую связь между риском ценной бумаги и ее доходностью, что позволяет предоставить справедливую доходность относительно имеющегося риска и наоборот.

Вторым показателем является WACC – отражающий средневзвешенную стоимость капитала. Он используется, когда необходимо оценить инвестиции в различные ценные бумаги, проекты и дисконтировании ожидаемых доходов от них, а также измерения стоимости капитала компании [2, с. 256]. Средневзвешенная стоимость капитала отражает минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал, иными словами, рентабельность. Ввели показатель в практическое применение ученые Модильяни и Миллер в 1958г. Экономический смысл данного показателя состоит в том, что инвестор или компания может принимать решения, если уровень рентабельности не ниже текущего значения показателя WACC, который определяет стоимость капитала, вложенного в деятельность фирмы. WACC рассчитывается по формуле, приведенной ниже.

$$WACC = \sum_{j=1}^n w_j \cdot M_j \quad (5)$$

Где:

– цена j - го источника средств

$w_j$  – удельный вес j - го источника

Классическая формула показателя WACC имеет следующий вид:

$$WACC = k_d (1 - T) \frac{D}{D+E} + k_e \frac{E}{D+E} \quad (6)$$

Где:

$k_d$  – рыночная ставка по используемому компанией заемному капиталу, % ;

T – ставка налога на прибыль;

D – сумма заемного капитала компании;

E – сумма собственного капитала компании;

$k_e$  – рыночная ставка доходности собственного капитала компании, % .

При расчете показателя следует применять данных о тех компонентах источников капитала, которые соответствуют объекту, для которого этот показатель рассчитывается. Рассмотрим пример расчета показателя.

Пусть общая сумма инвестиций равна 1 000 000, из которых первая часть – 100 000, получена под 10 % . Вторая часть – 900 000, получены под 20 % . Рассчитаем среднюю стоимость капитала. Среднее арифметическое:  $(10 \% + 20 \% ) / 2 = 15 \%$  . Средневзвешенное (WACC):  $(0.1 * 10 \% + 0.9*20 \% ) = 19 \%$

Рассмотренные в данной статье показатели позволяют финансисту оценить потенциальную рентабельность инвестиционного инструмента и его экономической целесообразности с учетом изменения ситуации на рынке.

#### **Список используемой литературы:**

1. Брусов П. Финансовая математика. Конспект лекций. Учебное пособие / П. Брусов, Т. Филатова, Н. Орехова, П. Брусов. – М.: КноРус, 2015. – 152 с.
2. Гурнович Т. Финансовая математика. Учебное пособие / Т. Гурнович, Л. Агаркова, А. Герасимов, Е. Громов. – М.: Феникс, 2016. – 256 с.
3. Четыркин Е. Финансовая математика / Е. Четыркин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 392 с.
4. Экономическая оценка инвестиций. Учебник / под ред. М.И. Римера. – СПб.: Питер, 2014. – 432 с.

© Т.П. Колощенко, Ю.О. Дубовец, Е.А. Безукладникова, 2017

**УДК 35.081.71**

**А.И. Дурнев**

магистрант, КАГМС

г. Курск, Российская Федерация

### **РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В РФ**

В связи с переходом к новому, информативному периоду социального общественного развития, различные сферы социальной жизни тоже подвергаются разного рода изменениям. Вследствие научно - технического прогресса, компьютеризации и введению современных информативных технологий, можно заявлять о новейшей фигуре государственного управления, теория которой стремительно разрабатывается и претворяется в жизнедеятельность настоящий период времени [2, с. 96].

Согласно определению, И.Л. Бачило, «электронное правительство» представляет собой систему органов и организаций, нацеленных на создание условий, обеспечивающих формирование таких параметров Российского государства, при которых оно может рассматриваться как информационное общество [1, с. 25].

Минкомсвязи намерено вложить в развитие электронного правительства около 600 млн. руб., еще около 2 млрд. руб. в 2015 году было израсходовано на эксплуатацию уже созданных систем электронного правительства. Единственным исполнителем всех работ в 2015 - 2016 гг. является «Ростелеком».

В докладе, посвященном итогам работ по созданию электронного правительства России, А. Козырев отметил, что общее число оказанных в 2014 году государственных и

муниципальных услуг в электронном виде достигло 17,7 млн. Наиболее популярными из них по-прежнему остаются оплата штрафов ГИБДД (44,6 %), получение информации о налогах (18,2 %), оформление загранпаспорта (10,3 %), получение информации о счете в Пенсионном фонде (8,0 %) и об исполнительном производстве (3,9 %).

На едином портале госуслуг (ЕПГУ) в 2014 году появилось 144 новые услуги, среди которых подача налоговой декларации, запись на прием к врачу и запись ребенка в детский сад [5, с. 20].

В июле 2014 года начал свой путь проект по созданию Государственной информационной системы жилищно - коммунального хозяйства (ГИС ЖКХ). Участниками ГИС ЖКХ стали органы власти всех субъектов РФ, более 23 тыс. муниципальных образований, более 170 тыс. управляющих компаний, товариществ собственников жилья, жилищных кооперативов, более 40 тыс. ресурсоснабжающих организаций [2, с. 97], а также граждане России.

Важным этапом в развитии электронного правительства в России стало принятие Концепции региональной информатизации. Документ определяет основные цели и направления деятельности по использованию информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) в органах государственной власти субъектов Российской Федерации на период до 2018 года, а также организационную модель управления региональной информатизацией.

Согласно концепции, основными целями региональной информатизации являются [4, с. 323]:

- повышение качества жизни граждан за счет ИКТ;
- выравнивание уровня развития информационного общества в субъектах Российской Федерации [3, с. 27];
- формирование эффективной системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий [3, с. 28].

Если сравнивать уровень развития «электронного правительства» в России с состоянием других стран, то наша страна значительно отстает. На сегодняшний день показатель насыщенности населения ИКТ очень отстаёт от западных стран, что конечно негативно сказывается на показателе его использования и общем уровне развития «электронного правительства».

Для качественного использования «электронного правительства» необходимо сформировать единую базу с личными данными о гражданах (их прописке, владении частной собственностью, семейном положении и др.). Но у данной идеи есть и негативная сторона: утечка или хищение данной информации, может привести к серьезным проблемам [5, с. 19].

Несмотря на все препятствия, с которыми сталкивается правительство РФ в процессе формирования данного проекта. Тем не менее, сегодня происходит динамичное развитие информационного общества и предприняты серьезные шаги по формированию электронного правительства. И несомненно при наличии постоянного финансирования и должного контроля, его эффективность быстро возрастёт и затраты оправдают себя, как это произошло в ведущих странах запада.

### **Список использованной литературы:**

1. Бачило, И.Л. Государство и право XXI в. Реальное и виртуальное. – М.: Юрккомпани, 2012. – 280 с.
2. 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.
3. Головин, Ар.А. Формирование устойчивой среды функционирования малых форм хозяйствования в АПК на основе развития договорных отношений / Ар.А. Головин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – № 7. – С. 27 - 30.
4. Мишина, Е.С. Электронное правительство в России: проблемы и перспективы // Молодой ученый. – 2016. – №25. – С. 323 - 325
5. Солошенко, Р.В. Эффективность внедрения управленческих нововведений / Р.В. Солошенко, А.А. Головин, И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 4. С. 19 - 22.

© А.И. Дурнев, 2017

УДК 351 / 354

**Ежов А. В.**

Российская таможенная академия  
Г. Люберцы, Российская Федерация

### **ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН - УЧАСТНИЦ ЕАЭС В РАМКАХ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ**

Создание и развитие рынка таможенных услуг, как одно из направлений инновационного развития таможенной деятельности, обусловлено определенными потребностями участников внешнеэкономической деятельности в снижении их издержек, формирующихся на всех этапах цепи поставок товаров, а обеспечение услугами в таможенной сфере позволяет снизить себестоимость продукции и цену конечного потребления. Одним из факторов достижения данной цели, является интеграция рынка таможенных услуг в рамках Евразийского экономического союза. Однако, различия стандартов и регламентов их оказания в странах - участницах, большие сроки исполнения, а также отсутствие их перечня в некоторых странах - членах ЕАЭС на данный момент времени не позволяют раскрыть все плюсы таможенной интеграции стран для участников международных цепочек поставок товаров.

В отличие от Российской Федерации, в Республике Казахстан перечень таможенных услуг входит в список государственных услуг, оказываемых органами государственных доходов. Данный перечень таможенных услуг гораздо длиннее, нежели в нашей стране. Например, в данном государстве в роли таможенной услуги выступает таможенная очистка товаров, при этом в отдельную таможенную услугу выделена процедура, с использованием электронной декларации. Данные услуги включают следующие этапы:

– регистрация таможенной декларации и документов должностным лицом таможенного органа в соответствующем журнале в течении двух часов;

- проведение проверки поданной декларации и таможенного контроля;
- принятие таможенным органом (должностным лицом) решения о выпуске товаров, либо об отказе в оказании данной услуги не позднее суток с момента регистрации таможенной декларации (и не позднее четырех часов при беспошлинном вывозе товаров).

Выпуск товаров может быть отложен для проведения или завершения форм таможенного контроля, но не более чем на десять рабочих дней. Для уполномоченных экономических операторов сроки ожидания уменьшены. Форма результата зависит от того, в каком виде была подана таможенная декларация. Услуга является платной. [2, пр.37]

Существует государственная услуга «Выдача решения о классификации товара в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде, ввоз которого предполагается различными партиями в течение определенного периода времени». Суть ее в том, что товар декларируется до представления первой его партии для таможенного декларирования. Для этого необходимы соответствующие документы на все компоненты и партии товара. [1, пр. 42]

Также в Республике Казахстан в отдельную услугу выделено изменение сроков уплаты таможенных пошлин. Для ее оказания участнику ВЭД необходимо предоставить заявление о предоставлении отсрочки и соответствующие документы. Затем в течении десяти минут происходит прием документов; в течении часа после подачи заявления – регистрация заявления в канцелярии таможенного органа; затем происходит рассмотрение заявления руководителями таможенного поста и соответствующего структурного подразделения в течение двух часов. После этих процедур работник структурного подразделения в течение восьми дней рассматривает заявление и относит полученный результат на подпись руководителю (в течение одного дня). В заключение происходит регистрация результата и его выдача заявителю в течение одного часа. [1, пр. 51]

В Республике Казахстан комплекс процедур функции валютного контроля представлен отдельными бесплатными услугами, такими как:

- регистрация обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов;
- подтверждение о наличии излишне (ошибочно) уплаченных сумм таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов;
- выдача акта сверки расчетов по таможенным пошлинам, налогам, таможенным сборам и пеням. [2]

Если говорить об услугах по включению в реестры, то в Республике Казахстан ведутся реестры владельцев свободных складов и владельцев складов хранения собственных товаров. Данные услуги бесплатны и оказываются в течение пятнадцати дней. Свободный склад – сооружение, в пределах которого могут размещаться и использоваться иностранные товары и товары таможенного союза, помещенные под таможенную процедуру свободного склада. Складом хранения собственных товаров является помещение или открытая площадка владельца товаров, предназначенные для временного хранения собственных товаров, находящихся под таможенным контролем. Данное понятие характерно лишь для таможенного дела Республики Казахстан. [3, ст. 1]

Существуют следующие требования для включения в Реестр владельцев свободных складов:

- нахождение в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении или аренде сооружений, предназначенных для использования в качестве свободного склада, отвечающих соответствующим требованиям;

– отсутствие на день обращения в таможенный орган неисполненной обязанности по уплате таможенных платежей, пеней;

– отсутствие на день обращения в таможенный орган вступившего в законную силу и неисполненного постановления по делу об административном правонарушении в сфере таможенного регулирования;

– наличие системы учета товаров, позволяющей сопоставлять сведения, представленные таможенным органам при совершении таможенных операций, со сведениями о проведении хозяйственных операций, в соответствии с требованиями законодательства и иные требования. [2, пр. 47]

Для включения в Реестр владения складов собственных товаров логично наличие соответствующего помещения, а также:

– необходимых погрузочно - разгрузочных механизмов и специальной техники, сертифицированного весового оборудования, соответствующих помещаемым на хранение товарам;

– территории с погрузочно - разгрузочными площадками с бетонным или асфальтовым покрытием в виде единого неделимого комплекса с ограждением по всему периметру;

– технически исправных подъездных путей и мест для досмотра товаров;

– планов, предназначенных для учреждения склада территорий.

Данные услуги оказываются бесплатно в течение пятнадцати дней. [1, пр. 49]

В Республике Казахстан помимо услуги включения в Реестр таможенных перевозчиков существует услуга «Выдача свидетельства о допущении дорожного транспортного средства международной перевозки к перевозке товаров под таможенными пломбами и печатями». Услуга оказывается в течение трех дней на бесплатной основе. Для получения свидетельства заказчик услуги должен предоставить заявление, технические документы транспортного средства (чертежи), копии и оригиналы свидетельства о регистрации ТС и допуске Комиссии ЕАЭС. Также заявитель обязан:

– создать условия для осмотра транспортных средств во время их серийного производства в любое время;

– информировать таможенные органы о любых изменениях в чертежах и описаниях конструкции до их производства;

– наносить на транспортные средства на видном месте опознавательные знаки типа конструкции и заводской номер транспортного средства;

– вести учет автомобильных транспортных средств, прицепов, полуприцепов, изготовленных в соответствии с допущенным типом конструкции (серии). [2, пр. 44]

Что касается других стран - членов Евразийского экономического союза, то список услуг в этих странах почти ничем не отличается от аналогичного списка Федеральной таможенной службы Российской.

На примере Республики Беларусь можно рассмотреть услугу «Таможенное сопровождение». Под ней подразумевается сопровождение транспортных средств, перевозящих товары в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита,

которое осуществляется должностными лицами таможенных органов либо иными организациями в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза в целях обеспечения соблюдения таможенного транзита. Реализацией данной услуги занимается РУП «Белтаможсервис». Данная организация занимается сопровождением по следующим направлениям:

- от республиканских пунктов таможенного оформления Беларуси до мест приема - передачи на территории Российской Федерации;
- от республиканских пунктов таможенного оформления Беларуси до ведомственных пунктов таможенного оформления;
- от ведомственных пунктов таможенного оформления до республиканских пунктов таможенного оформления;
- между ведомственными пунктами таможенного оформления. [4]

Для более наглядного сравнительного анализа таможенных услуг в странах ЕАЭС была составлена таблица 1, в которой услуги сравниваются по срокам и стоимостям их оказания в Российской Федерации (РФ), Республике Казахстан (РК) и Республике Беларусь (РБ). Название услуг дано наиболее общее и краткое для всех стран. Звездочкой отмечены услуги стран, которые представлены в таможенном законодательстве в качестве процедур или функций, а также Республика Беларусь, в которой все услуги обладают лишь данной формой. Сокращение «НУ» означает, что срок оказания услуги не указан, « % » – стоимость услуги определяется процентной ставкой рефинансирования государства. Если соответствующая таможенная услуга в государстве не оказывается, либо нет соответствующего стандарта или регламента ее оказания – ставится прочерк.

Таблица 1

Сравнение государственных таможенных услуг  
по времени и стоимости их оказания  
в трех странах ЕАЭС

| Услуга   | Время (дни) |    |    | Стоимость (евро) |    |       |
|--|-------------|----|----|------------------|----|-------|
|  | РФ          | РК | РБ | РФ               | РК | РБ    |
| Включение в реестр:                              |             |    |    |                  |    |       |
| - таможенных представителей                      | 30          | 15 | 30 | 0                | 0  | 0     |
| - таможенных перевозчиков                        | 30          | 15 | 30 | 0                | 0  | 0     |
| - уполномоченных эк. операторов                  | 90          | 90 | 30 | 0                | 0  | 0     |
| - владельцев таможенных складов                  | 30          | 15 | 30 | 0                | 0  | 0     |
| - владельцев СВХ                                 | 30          | 15 | 30 | 0                | 0  | 0     |
| - владельцев свободных складов                   | -           | 15 | 5  | -                | 0  | 0     |
| - владельцев складов собств. товаров             | -           | 15 | -  | -                | 0  | -     |
| - владельцев магазинов беспопыльной торговли     | 30          | 15 | 15 | 0                | 0  | 0     |
| - банков, иных кредитных и страховых организаций | 30          | -  | 30 | 0                | -  | 11370 |
| - объектов интеллектуальной собственности        | 30*         | 30 | 30 | 0*               | 0  | 0     |

|   |        |    |         |    |              |     |
|---|--------|----|---------|----|--------------|-----|
| Принятие предварительных решений:<br>- о стране происхождения товара  | 90     | 15 | 90      | 0  | 70           | 0   |
| - по классификации товаров по ТН ВЭД  | 90     | 20 | 90      | 0  | 70           | 120 |
| - о классификации товара в несобранном или разобранном виде   | 90*    | 30 | 30      | 0  | 0            | 0   |
| Информирование / консультирование   | 1 / 30 | -  | НУ / 30 | 0  | -            | 0   |
| Выдача и отзыв квалификационных аттестатов специалистов по там. декларированию  | 1 / 15 | 5  | 15      | 0  | 0            | 100 |
| Выдача свидетельства о допусчении дорожного транспортного средства международной перевозки к перевозке товаров под там. пломбами и печатями | -      | 3  | -       | -  | 0            | -   |
| Возврат излишне (ошибочно) уплаченных сумм там. пошлин, налогов и там. сборов   | 30*    | 10 | 30      | 0* | 0            | 0   |
| Изменение сроков уплаты там. пошлин   | 15*    | 10 | 3       | %  | 0            | 0   |
| Таможенная очистка товаров  | -      | 1  | -       | -  | 60+2<br>5 л. | -   |
| Выдача акта сверки расчетов по там. пошлинам, налогам, там. сборам и пеням  | -      | 10 | -       | -  | 0            | -   |
| Таможенное сопровождение  | -      | -  | 1       | -  | -            | 0   |

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что несмотря на интеграцию таможенной деятельности, различия законодательства стран - участниц ЕАЭС в плане оказания таможенных услуг очень существенны. Так, самый большой перечень таможенных услуг представлен в Республике Казахстан. Практически все они оказываются в гораздо меньшие сроки, нежели в России и Беларуси, однако большинство оказываются на платной основе. В Республике Беларусь нет как такового понятия «Таможенная услуга», и все они представлены таможенными процедурами. Скорость оказания некоторых из них выше, чем в нашем государстве, но, в то же время, некоторые из них являются платными.

Ситуация выглядит очень странной: многие государства, в качестве стран транзита в международной цепи поставок товаров, являются конкурентами друг другу. В одной стране услуга является бесплатной, а в другой - сроки ее оказания гораздо быстрее, но в то же время она имеет определенную цену.

В связи с данной ситуацией, Российской Федерации и другим странам Евразийского экономического союза необходимо приложить все усилия как для более тесной интеграции в сфере оказания таможенных услуг, так и для максимально возможного сокращения времени их оказания и устранения внутренней конкуренции между странами. Это приведет к улучшению позиций всего экономического блока в конкурентной борьбе на



международной арене и станет основой для инновационного развития внешнеэкономической деятельности в регионе.

#### **Список использованной литературы:**

1. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 27 апреля 2015 года № 284 «Об утверждении стандартов государственных услуг, оказываемых органами государственных доходов Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.07.2016 г.).

2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 4 июня 2015 года № 348 «Об утверждении регламентов государственных услуг, оказываемых органами государственных доходов Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.02.2016 г.).

3. Соглашение о свободных складах и таможенной процедуре свободного склада (г. Санкт - Петербург, 18 июня 2010 года) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.05.2015 г.).

4. Официальный сайт РУП «Белтаможсервис»: [Электронный ресурс]. М., 2004 - 2016. URL: [www.declarant.by](http://www.declarant.by). (Дата обращения: 28.10.2016).

© А. В. Ежов

### **УДК 304.3**

**А.А. Желтышев**

студент 4 курса института экономики и сервиса  
Башкирский государственный нефтяной технический университет

**Е.И. Шевалдина**

к.э.н., доцент кафедры «Региональной экономики и управления»  
Башкирский государственный нефтяной технический университет  
Г. Уфа, Российская Федерация

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ НА РЕКЛАМНЫХ НОСИТЕЛЯХ, ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЖИТЕЛЕЙ**

**Аннотация:** В статье раскрываются основные аспекты работы рекламного агентства, основы его работы и ведения хозяйственной и коммерческой деятельности, современным подходам присущим рекламным агентствам, разрабатывающим размещающим заказы клиентов на собственных объектах. Приводиться целесообразность использования различных рекламных носителей и их коммерческая выгода, как для рекламного агентства, так и для организаций заказывающих размещения рекламы на данных объектах. Статья будет основываться на работе рекламного агентства г. Уфа РА ООО «Тандем - Уфа», от лица работающего в данной организации.

**Ключевые слова:** коммерческая деятельность, реклама, объекты размещения рекламы.

Актуальность рекламной деятельности в постсоветское время, в условия рыночной экономики, большой конкуренции на рынке имеет большое значения для всех участников

рынка. Существует множество рекламных агентств, которые занимаются определенной рекламной деятельностью, в данной статье будет рассмотрена работа рекламного агентства с широким спектром услуг и работ охватывающий весь рынок и территориальное размещение городской рекламы.

Г. Уфа представлено множество рекламных агентств, всего представлено 242 организации.

Существуют основные направления и наиболее выгодные с коммерческой точки зрения объекты размещения рекламы и ее производства. Как таковыми являются: рекламные носители на жилых домах, основными потребителями рекламы являются именно население. К таким носителям относятся реклама на фасадах здания, реклама приподъездного характера, реклама размещенная в лифтах, реклама на остановках общественного транспорта. Все эти носители находятся в постоянной близости к жителями, вызывая большое привыкание к размещенной рекламе, что способствует к побуждению и узнаваемости к размещенной рекламе.

Реклама размещенная на приподъездных и лифтовых местах, как правило здесь размещена реклама носящий коммерческий характер, основными клиентами являются предприятия торговли и услуг, как правило предприятия находящиеся вблизи размещения, реклама ориентирована на широкий круг потребителей, включает все слои населения и возрастные группы; стенды видят как жители подъезда, так и их гости, визуальный контакт минимум 2 раза, т.е до 60 раз в месяц. И, как следствие, психологическое воздействие с функцией запоминания и воздействия на желания. Такая реклама является наиболее эффективной, но есть факторы которые негативно сказываются на работе, к ним относятся не возможность контроля за объектами из за их большого количества, частые акты вандализма, недоверие более старшего населения, поведение конкурентов, размещение на одном рекламном носителе нескольких прямых конкурентов вызывает раздраженность клиентов, как следствие уход клиентов от идей размещения на данных носителях.

Реклама на фасадах здания, остановках транспорта и афишных стендах она ориентирована на широкий круг населения. Реклама на фасадах здания главным преимуществом данного вида рекламы является ее масштабность. Рекламу на фасаде жилого дома не возможно не заметить или пропустить, как это часто бывает с иными видами рекламы. Информация о вашей компании или товаре будет хорошо видна издали. Реклама на фасаде дома превращает проходящих и проезжающих мимо людей из простых зрителей в потенциальных потребителей. Размещение на фасаде даёт возможность значительно повысить рекламную кампанию благодаря тому, что реклама притягивает внимание всех участников дорожного движения: пешеходов, водителей автомобилей, их пассажиров, а также пассажиров общественного транспорта. Уникальность этого вида рекламы состоит в том, что реклама установлена на достаточно долгое время на одном месте надолго врезается в память человека.

Реклама на остановках транспорта и афишных стендах, эффективность данных носителей обусловлена тем что они находятся в близости: большого скопления людей, на перекрестках оживленных улиц, у образовательных учреждений, рядом с торговыми центрами, рынками, павильонами. Афиши идеально подходят для рекламы концертов, выставок, театральных и музыкальных премьер, спортивных мероприятий, курсов иностранного языка, тренингов.

Каждый вид рекламы и носителей ориентирован на всех жителей города, но каждый из носителей воздействует и доносит информацию по разному, стенды в жилых домах воздействует только на определенное территориальное размещение внутри одного района города, этот вид является наиболее актуальным для предприятий работающих только в одном и охватывающим этот район, он является наиболее дешевым и доступным предприятиям от малого до большого. Реклама на фасадах и афишах воздействует на всех жителей независимо от района города или территориальной предрасположенности, является наиболее приемлемой для рекламы мероприятий, чем для рекламы предприятий, такой вид помогает привлечь широкое население, является хорошим и наиболее приемлемым информатором граждан о предстоящих событиях.

#### **Список литературы:**

1. Шевалдина Е.И. Современная социально - экономическая ситуация и её влияние на трудовые ресурсы
1. Файзуллина Г.Ф., Шевалдина Е.И. Влияние социально - экономических преобразований на развитие инфраструктуры региона
2. Шевалдина Е.И. Миграционная ситуация и её влияние на трудовые ресурсы в Республике Башкортостан

© А.А. Желтышев, Е.И. Шевалдина

**УДК 659.4**

**Д.Р. Загитова**  
Магистрант  
УГАТУ

**Научный руководитель: И.Я. Рувенный**  
К.э.н., доцент  
УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

### **РОЛЬ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО PR ДЛЯ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

Управление репутацией, формирование корпоративной культуры, философии и миссии компании непосредственно связаны с созданием и управлением процессом внутреннего PR. Наблюдается заметная актуализация процессов внутреннего PR в современных компаниях. Но, стоит отметить, что не более чем у 15 % российских компаний процессы выстраивания коммуникаций между сотрудниками и руководителями протекают стабильно и успешно. Руководители многих компаний неохотно прибегают к технологиям внутрикорпоративного PR. Если это и происходит, то по причине возникновения серьезных проблем (снижение уровня мотивации персонала, внутренние конфликты, негатив со стороны сотрудников, отсутствие команды). Вместе с тем, внутрикорпоративный PR необходимо рассматривать в контексте HR - брендинга, который эффективно способствует правильному восприятию

компаниями различными сегментами аудитории. Автор статьи придерживается позиции, что HR - брендинг это «комплекс определяемых корпоративной культурой формальных и неформальных мероприятий по управлению репутацией работодателя на основе интеграции усилий кадровой и маркетинговой служб для роста клиентоориентированности персонала и компании в целом» [5, с. 195].

Важнейшей целью социальной политики любого современного государства является здоровье населения. По этой причине роль фармацевтической отрасли в экономике страны трудно переоценить. Российский фармацевтический рынок с ежегодным приростом более 16 % является одним из самых быстроразвивающихся рынков в мире. В 2015 г. в рейтинге стран по объему фармацевтического рынка Россия заняла 11 - е место. Но в связи с санкциями, темпы роста российского фармацевтического рынка начали достаточно резко снижаться [1]. В связи со сложившейся ситуацией, российские работодатели компаний фармацевтического бизнеса становятся очень заинтересованными в привлечении наиболее профессионального персонала. Компании ищут компетентных, целеустремленных, ответственных сотрудников, мотивированных на долгосрочную работу в организации. Особую актуальность приобретает формирование эффективного внутрикорпоративного PR в компаниях фармацевтической отрасли [4]. Особенность последовательного создания системы внутрикорпоративного PR состоит в том, чтобы изначально в этот процесс были вовлечены все сотрудники.

Целенаправленно, ответственно заниматься установлением благоприятных коммуникаций с сотрудниками в фармацевтических компаниях согласны далеко не все руководители. Многие из них до сих пор живут в старой системе координат, считая, что все решает заработная плата и страх потерять рабочее место. Вместе с тем, опросы общественного мнения показывают, что заработная плата стоит не на первом месте. Мало кто сегодня согласится получать деньги, махнув рукой на саморазвитие, самосовершенствование, допуская неуважительное к себе отношение, мирясь с несоответствующими нормам условиями труда. Что же мотивирует человека эффективно работать? Согласно мнениям экспертов, на первом месте находится возможность реализовать свой накопленный профессиональный потенциал. На втором – возможность карьерного роста. На третьем – участие компании в решении его личных проблем. На четвертом – уровень зарплаты. Несомненно, материальное вознаграждение имеет высокую важность, т.к. недооцененный материально сотрудник рано или поздно уйдет, не обращая внимания на все остальные возможности. Поэтому важно соблюдать правильный баланс между материальными и нематериальными благами, предоставляемыми сотрудникам. Выдавая работникам премии и ошибочно полагая, что это главный фактор создания благоприятного климата в коллективе, не нужно забывать и об установлении и развитии отношений между сотрудниками. Одна из ключевых целей руководства компании создать из людей с разными личностными характеристиками и взглядами семью. Создание семьи из трудового коллектива приведет к тому, что сотрудники покажут все, на что они способны.

«Человек может быть удовлетворен, только если он понимает, что его труд необходим и ценен. Достойная материальная компенсация достаточно, но краткосрочно, мотивирует работника, и не может гарантировать возникновение чувства уважения и лояльности к работодателю со стороны сотрудника. Только понимание общих целей компании и чувство

личной значимости в достижении этой цели превращает «механизм» в «организм» и создает продуктивную общность людей, которую принято называть коллективом». Так считают в компании ООО «Фармстандарт» [3]. «Понятие «заработать как можно больше» если не уступает, то становится наравне с такими понятиями, как «не подвести коллектив», «оправдать доверие» и все это, как никогда, становится важным именно в кризисных ситуациях. Если при возникновении проблем компания может опереться на свой коллектив, она практически непобедима» [3]. Это мнение исходит из ЗАО «Первая помощь». «Когда сотрудники вашей компании получают удовлетворение и удовольствие от работы в вашей компании, ни один хедхантер не уведет от вас ценного работника» [3]. Данная позиция поддерживается в ОАО «Отечественные лекарства. Потеря лучших сотрудников в фармацевтическом бизнесе создает повышенные сложности. Во - первых, компания теряет ценного сотрудника, во - вторых, дарит его конкурентам. Могут появиться еще и отрицательные суждения о компании, т.е. проявиться негативное влияние так называемого референтного маркетинга [2].

Поэтому, на современном этапе обязательным фактором существования и развития фармацевтических компаний является построение эффективной системы внутрикорпоративных коммуникаций. Состав сотрудников, с которыми организация устанавливает связи достаточно неоднороден и, поэтому, необходимо иметь разработанный план коммуникаций с каждой из групп сотрудников. Установленные связи с внешней и внутренней общественностью являются одним из главных условий стабильной и успешной работы компании. Важно создать такой внутрикорпоративный порядок, при котором каждый работник чувствует себя частью единого целого организма, добровольно поддерживает миссию компании и вносит свой вклад в достижение общих целей. В результате могут быть обеспечены следующие значимые результаты: «лояльность к организации как способность рекомендовать другим, отказ от работы в других организациях, участие в развитии организации, знание организации и особенностей отрасли, уровень лояльности при предложении заработной платы, меньше ожидаемой» [6, с. 93].

### **Список использованной литературы:**

1. Анализ развития российского рынка фармацевтики в условиях санкций [http://www.webeconomy.ru / index.php?page=cat&cat=mc&mc=189&type=news&p=1&newsid=3309](http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=189&type=news&p=1&newsid=3309)
2. Бикметов Е.Ю., Касимова Э.Р., Кузнецова Е.В., Рувенный И.Я. Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с потребителями // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 25 - 31.
3. Внутрикорпоративный PR на российском фармрынке [http://www.hr-portal.ru / article / vnutrikorporativnyy - pr - na - rossiyskom - farmrynke](http://www.hr-portal.ru/article/vnutri korporativnyy-pr-na-rossiyskom-farmrynke)
4. Внутрикорпоративный PR на российском фармрынке [http://www.remEDIUM - journal.ru / arhiv / detail.php?ID=8557&num=%D0%90%D0%BD%D0%BE%D0%BD%D1%81](http://www.remEDIUM-journal.ru/arhiv/detail.php?ID=8557&num=%D0%90%D0%BD%D0%BE%D0%BD%D1%81)

5. Рувенный И. Я. HR - брендинг как направление клиентоориентированного подхода к управлению компанией // Управление экономикой: методы, модели, технологии: сб. науч. трудов. Уфа: УГАТУ, 2014. С. 193 - 196.

6. Рувенный И.Я., Касимова Э.Р., Левина К.Е. Развитие бренда работодателя как элемента стратегического потенциала организации // Альманах современной науки и образования: рецензируемый научный журнал. – Тамбов: Грамота, 2016. № 7 (109). С. 92 – 95.

© Д.Р. Загитова, 2017

**УДК 645.123.1**

**Ибатова Р.Р.**

Магистрант кафедры ИПФМ

**Е.Ю.Гирфанова**

К.п.н., доцент кафедры ИПФМ

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Г.Казань, Российская Федерация

## **ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рынок страховых услуг – особая социально - экономическая структура, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли - продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. На практике страховой рынок – это сложная интегрированная система, включающая в себя различные структурные звенья. Первичным звеном страхового рынка является страховое общество или страховая компания, в которой осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда.

Качество продукции и услуг организации определяется способностью удовлетворять потребителей и преднамеренным или непреднамеренным влиянием на соответствующие заинтересованные стороны [1, с.206].

По словарю Ушакова « процесс - это ход развитие какого либо явления; последовательное закономерная смена состояний чего - нибудь».

Согласно стандарту ISO 9001:2015: «Процесс – совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующая «входы» в «выходы». Так называемые «входы» процесса – это сырье, продукция, комплектация, информация или услуга, которые в следствии преобразуются в выходы. А к «выходам» в свою очередь, относятся продукция информация или услуги, ради которой существует процесс.

Любая страховая услуга состоит из различных бизнес - процессов: бухгалтерский учёт, актуарные расчёты, андеррайтинг, формирование резервов, инвестирование, маркетинг, продажа, сопровождение договора, урегулирование убытков[2, с.66].

Несмотря на то, что на практике их не всегда возможно разграничить, подверженность бизнес - процессов внутреннему контролю, а также влияние на финансовый результат различны. В свою очередь, контрольная деятельность состоит разнообразных действий, процедур и политик. Некоторые из них являются общими для всех предприятий, некоторые

– для компаний финансового сектора, но есть и ряд присущих только страховым организациям.

В случае страховой компании так же, как и во всех организациях, существуют основные, процессы обеспечения, процессы управления.

На пути следования продукции лежат основные процессы. Первоначально в виде маркетинговой информации, проекта, а уже потом в виде материального объекта (например, детали, товар, программного продукта или же услуги).

Помимо основных процессов, в организации проходят вспомогательные. Если говорить о вспомогательных процессах, то они напрямую не контактируют с продукцией и предназначены для обеспечения нормального функционирования организации. К таким процессам относят: процесс подготовки, процесс управления документацией. Вспомогательные процессы обеспечивают работу основных процессов.

Основные процессы имеют стратегическое значение и определяют профиль бизнеса. Они определяют доходы компании. Что же касается страхования, то в список основных процессов входят: страховой маркетинг, разработка страхового продукта, продажа страхового продукта, сопровождение договоров, расторжение договоров, урегулирование убытков, страховые выплаты, управление обслуживанием клиентами, информация о клиенте, перестрахование.

Ко второму виду относят – обеспечивающие процессы они принадлежат к вспомогательным процессам. Обеспечивающие процессы в отличие от основных имеют другие цели и предназначение. Потребителями обеспечивающих процессов являются подразделения и сотрудники организации, которых при описании процессов называют внутренними клиентами.

Обеспечивающие процессы могут производить продукты или услуги, которые не являются основными, они носят второстепенный характер или побочный. Стратегическое значение обеспечивающие процессы не несет. Но все - таки могут продаваться на внешнем рынке.

Отличительными особенностями процессов управления является их типовая структура. Различие между управленческими процессами определяется спецификой объектов управления, которыми они управляют.

Процессы, связанные с управлением включают: управление персоналом, управление финансовыми ресурсами, юридическое управление, бюджетирование, налоговое планирование.

Таким образом, все процессы без исключения важны для внедрения системы менеджмента качества. Выявление процессов, происходящих в организации, позволяет выявить ошибки и узнать работоспособность организации в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1. Zinurova R.I., Berman S.S., Tuzikov A.R., Gayazova E.B., Stayzhkina E.I., Medvedeva V.R., Frolova I.A. The management of russian universities on the basis of international education quality standards // International Review of Management and Marketing. - 2016. Т. 6. № 2. С. 204 - 211.

2. Рабинер Леонид Михайлович, Внутренний контроль бизнес - процессов в страховой компании. Электронный ресурс // Москва 2014. – 73 с. – режим доступа: <http://www.fa.ru/dep/ods/autorefs/Dissertations/Rabiner>

© Р.Р. Ибагова, 2017

© Е.Ю.Гирфанова, 2017

**УДК 336**

**Л.Т. Казакбиева**

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры ПИВЮ

**М.М. Ибрагимов**

Студент 4 курса

ФИС, ДГТУ

Г. Махачкала, Российская Федерация

## **ВЛИЯНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ НА МЕСТНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ**

Налоги на имущество являются одной из первых форм взимания обязательных платежей и являются неотъемлемой частью налоговой системы, как российской, так и зарубежной. Система налогообложения имущества в определенной мере определяет, насколько в стране развиты принципы справедливости.

Целью работы является исследование влияния имущественных налогов на местные и региональные бюджеты.

В рамках поставленной цели сформированы следующие задачи:

1. Рассмотреть систему имущественных налогов в РФ и ее законодательную базу;
2. Проанализировать вклад имущественных налогов в консолидированные бюджеты Приморского края и его муниципальных образований;
3. Определить необходимые мероприятия по увеличению налогооблагаемой базы по имущественным налогам.

Необходимость рационализации и оптимизации пользования землей и созданной на ней инфраструктурой, которая представляет собой объекты имущества, для более эффективной работы фискальной и регулирующей функций налогов на региональном и местном уровнях и обуславливает актуальность проблемы развития налогообложения имущества.

Система имущественных налоговых платежей в РФ включает в себя такие налоги, как налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, земельный налог.

- Налог на имущество организаций относится к региональным. Объектами налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств. Ставку налога определяют законодательные органы субъектов РФ, которая не может превышать 2,2%, для объектов недвижимого имущества, для которых



налоговой базой признается кадастровая стоимость, определяются следующие максимальные налоговые ставки для субъектов РФ, кроме г.Москва: 1 % (2014г.), 1,5 % (2015г.) и 2 % (2016г. и последующие годы).

- Налог на имущество физических лиц является местным и поступает в бюджеты муниципальных образований. Объектами налогообложения признаются жилой дом, квартира, комната, дача, гараж, иное строение, помещение или сооружение, доля в праве общей собственности на имущество. Ставки налога устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения.

- Земельный налог так же относится к местным и зачисляется в местный бюджет. Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог. Налоговые ставки устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и не могут превышать 0,3 % в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом, приобретенных для личного подсобного хозяйства, и 1,5 % для прочих земельных участков. Рассмотрим отдельно Уссурийский городской округ. В 2012 году налоговые доходы составили 1633,3 млн.руб. (при консолидированном бюджете, равном 2997 млн.руб.), из них доходы от налогов на имущество физических лиц – 37,2 млн.руб., доходы от земельного налога – 220,2 млн.руб. Удельный вес налоговых доходов в консолидированном бюджете в 2012 году составлял 54,5 % . Однако в 2013 году, несмотря на рост и консолидированного бюджета (3863,1 млн.руб.), и налоговых доходов (1796 млн.руб.), их доля составила лишь 46,5 % , что на 8 % меньше, чем в предыдущем. Доходы от налогов на имущество физических лиц и от земельного налога так же выросли незначительно – 46,3 млн.руб. и 238,3 млн.руб. соответственно. При этом, в Уссурийском городском округе проводилось множество программ, предполагающих различные льготы для строительства, по предоставлению земельных участков, но в итоге эффект оказался низким и в малой степени отразился на итоговых показателях. Более того, было выявлено около 130 объектов строительства, владельцы которых уклонялись от уплаты налога путем подмены назначения объекта (для строительства жилого дома стоимость земли в 3 раза меньше, чем для коммерческого объекта). В настоящее время обсуждается введение с 2015 года по регионам нового местного налога на недвижимость физических лиц, который объединит налог на недвижимость и земельный налог. В качестве налоговой базы будет установлена кадастровая стоимость определенных объектов налогообложения, налоговая ставка останется на прежнем уровне – 0,1 % для недостроенных и жилых помещений стоимостью менее 300 млн.руб. и 0,5 % для остальных зданий и помещений. Для жилых объектов, стоимость которых более 300 млн.руб., региональные органы власти смогут повысить ставку до 1 % . Таким образом, по расчетам ФНС сборы увеличатся более чем в 5 раз и смогут достигнуть около 137 млрд.руб. Для сравнения, если в 2011 году средний платеж при ставке 0,1 % составил бы 686 рублей с квартиры, то после введения нового налога сумма, исчисленная в бюджет, будет равна 1466 рублей.

Предполагается также оставить социальные (для Героев Советского Союза, ветеранов, пенсионеров инвалидов, чернобыльцев) и стандартные (для всех налогоплательщиков в отношении жилого помещения или строения) налоговые вычеты, предоставляемые в

отношении одного объекта налогообложения, выбранного налогоплательщиком. В отношении льготников предлагается полностью освободить их от уплаты налога.

Однако существуют и проблемы с введением данного налога. Во - первых, несовершенство методики массовой оценки, когда стоимость земли будет включена в оценку недвижимости. Во - вторых, предполагается ввести повышенное налогообложение для владельцев жилья с высокой кадастровой стоимостью. Платежи в бюджет могут увеличиться до 10 раз, что повлечет недовольство со стороны налогоплательщиков. Для владельцев небольших квартир разница в уплате налога будет незначительной. В - третьих, несмотря на то, что льготы для социально уязвимых категорий граждан предполагается оставить, их адекватность окончательно не определена, что может значительно ухудшить материальное положение граждан данных категорий.

1. Провести максимальное вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых земель. Например, в Приморском крае принят закон о бесплатном предоставлении земельных участков многодетным семьям, имеющим трех и более детей, под индивидуальное жилищное строительство. В сентябре 2013 года принят аналогичный закон в отношении семей, имеющих двух детей, и молодых семей. Такие мероприятия позволяют привлечь налог на недвижимость.

2. Активизировать работу по инвентаризации земельных участков, проведению работ по их межеванию и постановке на кадастровый учет. Это позволит увеличить объем земель, облагаемых налогом.

3. Активизировать работу по проведению муниципального земельного контроля по выявлению нецелевого использования земельных участков. Например, выделенный земельный участок под индивидуальное жилищное строительство был использован под строительство объекта предпринимательской деятельности. Так как в первом и во втором случаях предполагается применение разных налоговых ставок, можно сделать вывод об уходе от налогообложения. Таким образом, проведение муниципального контроля позволит увеличить объем поступлений земельного налога.

4. Необходимо провести инвентаризацию объектов, на которые выдано разрешение на строительство от 3 до 5 лет назад. Объект может быть построен, эксплуатироваться, но официально не сдан в эксплуатацию, не зарегистрирован как объект собственности в службе Росреестра. Это тоже является примером ухода от налогообложения.

5. Стимулировать привлечение инвестиций в строительство, ведь чем больше объектов строится, тем более активно формируется налоговая база под имущественные налоги. В связи с этим в Приморском крае принят закон о предоставлении налоговых льгот, в том числе по налогу на имущество, для реализации крупных инвестиционных проектов: от 150 млн.руб. и более; от 500 млн.руб. и более.

Таким образом, доля имущественных налогов в доходах местных и региональных бюджетах на данный момент продолжает расти, но все же остается незначительной. Для пополнения консолидированного бюджета необходимо увеличивать эту долю путем реализации и проведения перечисленных мероприятий, а также дополняя и развивая законодательную базу. Чем быстрее будут приняты соответствующие меры, тем быстрее возрастут и налоговые сборы.

### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.2. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
2. Березин, М.Ю. Развитие системы налогообложения имущества: учебное пособие / М.Ю. Березин – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 184с.
3. Пронина, Л. У большинства регионов недостаточно собственных доходов на сбалансированность местных бюджетов / Л. Пронина // Экономика и жизнь. – 2014. – №14.
4. Титов С., Стеркин Ф., Папченкова М. От нового налога на недвижимость могут освободить льготников / С.Титов, Ф.Стеркин, М.Папченкова // Ведомости. – 2014. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/realty/news/22319521/nalog-ne-dlya-vseh>
5. Щёголева, Я.О. налоги на имущество: проблемы и перспективы / Я.О. Щёголева // V Международная студенческая электронная конференция. – 2013. – 6с.
6. Федеральная налоговая служба. – URL: <http://www.nalog.ru/m77/>
7. Официальный сайт администрации Уссурийского городского округа. – URL: <http://adm-ussuriisk.ru/>

© Л.Т. Казакбиева, М.М. Ибрагимов

**УДК 330**

**Г.Б. Иванохина**

**Н.А. Шалаева**

инженерно - экономический факультет

СТИ НИТУ «МИСиС»

Г. Старый Оскол, Российская Федерация

### **РАСЧЕТ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ ПРИ АУДИТЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУДСТРОЙ»**

Одной из составляющих этапа планирования аудита является определение уровня существенности. Значимость категории существенности в аудите определяется тем, что она определяет наиболее важные показатели эффективности аудита, такие как его качество, трудоемкость, стоимость и длительность,— показатели, которые определяют выбор аудитора клиентом. Именно уровень существенности взвешивает цену и качество аудита, так как при слишком строгом уровне существенности возрастает количество процедур, проводимых аудитором, что может увеличить трудоемкость аудита [2, с. 102].

Под уровнем существенности понимается предельная величина ошибки, которая может повлиять на принятие управленческого решения [1, с. 47].

На практике используют два пути определения уровней существенности статей баланса: дедуктивный и индуктивный. При дедуктивном подходе уровень существенности валюты баланса распределяют между статьями баланса, выбранными в качестве базовых показателей. При индуктивном подходе задают уровни существенности статей баланса, а затем проверяют, не превысит ли их сумма уровня существенности валюты баланса [3, с. 16].

Рассмотрим дедуктивный метод определения уровня существенности при аудите финансовых результатов на примере действующего предприятия ООО «Рудстрой». Анализируемая организация является высокотехнологичной строительной компанией в г. Старый Оскол Белгородской области. Основными направлениями деятельности организации является строительство и реконструкция объектов промышленности, ремонт оборудования, а также изготовление и реализация железобетонных изделий.

Для расчета уровня существенности представим в таблице 1 расчет базовых показателей предприятия ООО «Рудстрой», и определим значения существенности по каждому показателю.

Таблица 1 – Уровень существенности базовых показателей предприятия ООО «Рудстрой» за 2015 год

| Базовые показатели                                 | Значение базового показателя (тыс. руб.) | Доля (%) | Значение, применяемое для нахождения уровня существенности (тыс. руб.) |
|--|--|----------|--|
| Балансовая прибыль                                 | 110 637                                  | 5        | 5 532  |
| Выручка (нетто) без НДС, акцизов и других платежей | 2 327 129                                | 2        | 46 543   |
| Валюта баланса                                     | 911 883                                  | 2        | 18 238   |
| Собственный капитал                                | 75 102                                   | 10       | 7 510  |
| Общие затраты предприятия                          | 2 440 723                                | 2        | 48 814   |

По данным графы 4 рассчитаем средний уровень существенности:  
 $(5532+46543+18238+7510+48814) / 5 = 25\,327$  тыс. руб.

Поскольку значение общих затрат предприятия отличается от среднего значительно, то при дальнейших расчетах данное значение следует отбросить. Тогда новое среднее арифметическое составит:

$(5532+46543+18238+7510) / 4 = 19\,456$  тыс. руб.

Полученную величину допустимо округлить до 20 000 тыс. руб. и использовать данный количественный показатель в качестве значения уровня существенности. Различие между значением существенности до и после округления составляет:

$(20000 - 19456) / 19456 * 100\% = 3\%$ , что находится в пределах 20 % .

Далее в частности при планировании аудита финансовых результатов необходимо установить уровни существенности статей отчета о финансовых результатах, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Уровень существенности показателей Отчета о финансовых результатах предприятия ООО «Рудстрой» за 2015 год

| Наименование                | Код строки | Сумма (тыс. руб.) |
|-----------------------------|------------|-------------------|
| Выручка от продаж (В)       | 2110       | 2 327 129         |
| Себестоимость продукции (С) | 2120       | 2 216 492         |

|  |                |           |
|--|----------------|-----------|
| Управленческие расходы (УР)                  | 2220           | 161 130   |
| Операционные и внереализационные доходы (Д)  | 2310+2320+2340 | 13 058    |
| Операционные и внереализационные расходы (Р) | 2330+2350      | 63 101    |
| Балансовая прибыль (убыток) (П)              | 2300           | - 100 536 |

Уровень существенности выручки от продаж принят в размере  $S_B = 2\%$  ( $S_B = 46700$  тыс. руб.). Уровень существенности балансовой прибыли (убытка) принят в размере  $S_{П} = 5\%$  ( $S_{П} = - 5000$  тыс. руб.).

Определим уровень существенности для каждого показателя:

$$S_C = C / C \text{ УР Д Р} * (S_B - S_{П}) = 2216492 / 2453781 * 51700 = 46\,700 \text{ тыс.р.}$$

$$S_{УР} = \text{УР} / C \text{ УР Д Р} * (S_B - S_{П}) = 161130 / 2453781 * 51700 = 3\,395 \text{ тыс.р.}$$

$$S_{Д} = Д / C \text{ УР Д Р} * (S_B - S_{П}) = 13058 / 2453781 * 51700 = 275 \text{ тыс.р.}$$

$$S_{Р} = Р / C \text{ УР Д Р} * (S_B - S_{П}) = 63101 / 2453781 * 51700 = 1330 \text{ тыс.р.}$$

$$S_C \text{ } S_{УР} \text{ } S_{Д} \text{ } S_{Р} \text{ } S_{П} = 46700 + 3395 + 275 + 1330 - 5000 = 46700 \text{ тыс.р.}$$

Таким образом, из расчета видно, что уровень допустимой ошибки не превышает уровня существенности выручки в целом. Зная уровень существенности и риски, аудиторы планируют проверку, ее успех во многом зависит от выбранного уровня существенности.

#### Список использованной литературы:

1. Егорова И.С. Особенности определения уровня существенности аудируемого лица // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №16(310). – С. 47 - 57
2. Девяткин В.А. Оптимизация и автоматизация расчета уровня существенности при аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – №2. – С. 101 - 107
3. Байкалова О.В., Гавриленко К.В. Методики определения существенности в аудите // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2012. – №8. – С.14 - 18

© Г.Б. Иванюхина, Н.А. Шалаева, 2017

УДК 336

**Л.Т. Казакбиева**

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры ПИВЮ

**Т.С. Имамгусейнов**

Студент 4 курса ФИС, ДГТУ

Г. Махачкала, Российская Федерация

### ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ВИДЕ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

Для малого бизнеса во многих странах мира установлены специальные налоговые режимы, которые должны в полной мере его стимулировать, именно так государства

разных стран осуществляют поддержку малым формам хозяйствования, так как именно от них зависит гибкость экономики любой страны.

Одной из первостепенных задач в области налогообложения выступает разработка такой системы, которая давала бы возможность наряду с крупным бизнесом, развиваться и малым формам хозяйствования. Но, не смотря на это данная система в максимальной степени ограничивала бы всевозможные злоупотребления, как с законодательной, так и с организационных сторон. Эта модель была бы уникальной и по своей сути и по своей природе.

Анализ опыта применения специальных налоговых режимов в РФ позволил выявить наличие многочисленных пробелов в законодательстве, хотя, данная система налогообложения прошла не такой уж и коротки путь становления. Однако, накопившийся опыт применения специальных налоговых режимов, позволил выявить ряд проблем при их применении. Попробуем обозначить некоторые из них.

Одна из самых поразительных проблем - то, что единый налог - по существу местный налог, таким образом, весь доход передан бюджетам этих типов муниципалитетов, муниципальных районов и поселков городского типа на местном уровне, и сельские и городские урегулирования остаются в стороне.

Анализируя вышеупомянутое, мы должны признать то, что местные власти фактически потеряли весь интерес к созданию новых организаций и рабочих мест, поскольку они не находятся в нем, ни никакой интерес, потому что все выводы не источник доходов в их бюджетах.

Следующей проблемой по данному вопросу, так же проявляется на правовом уровне согласно терминологии используемой Налоговым кодексом РФ по единому налогу отличается от терминологии используемой Гражданским кодексом РФ, а так же другими нормативно - правовыми актами регулирующих вопросы специальных режимов налогообложения. И, конечно же, надо отметить, что это не один спорный вопрос, который дает расхождение трактовок, на которые нет ни в одном из нормативных документов однозначного ответа.

Одна из проблем с налогообложением как единственный налог, есть проблема отдельного бухгалтерского учета, с точки зрения области и численности персонала. Поэт, в некоторых случаях, есть ситуации, в которых предприниматель не знает, как разделить количество административного штата, который в свою очередь служит нескольким типам действий. Например, как предприниматель, вычисляя налог, чтобы разделить площадь, если это - оба розничная оптовая торговля.

Но эта проблема более серьезна по сравнению с тем, когда только одна организация служит через городские магазины и больницы и школы и детские сады, как они, в этом случае чтобы разделить отчеты?

Та же самая проблема возникает для определения и применения физической работы, те организации, которые падают оба способа налогообложения, затем организации там - другая проблема с тем, как ассигновать Общие расходы. Так, необходимость деления численности персонала и их заработной платы, так что в итоге число для каждой разновидности округлено к целым числам и расчетному числу, всегда больше, чем фактическое.

Провозглашая с экранов телевизоров и в СМИ государственную поддержку малому и среднему бизнесу, одним из преимуществ провозглашается, конечно же, упрощение порядка ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Так же возвращаясь к несовершенству налогового законодательства в области специальных налоговых режимов можно утверждать тот факт, что с точки зрения закона, который определяет лишь общую концептуальную основу взимания налога, а уже конкретные положения по исчислению и уплате налога устанавливаются на законодательном уровне местных органов власти.

Как показывает практика применения единого налога, налогоплательщики столкнулись с рядом порой неразрешимых проблем. Его применение вызвало с их стороны ряд существенных нареканий и отрицательных откликов, а так же выявило ряд вопросов подлежащих скорейшему их решению на федеральном уровне. В данных условиях видится необходимым внесение ряда поправок и дополнений в действующее законодательство, которые должны учитывать интересы не только государственных структур, но и в максимальной степени учитывать накопленную практику действующего режима налогообложения за прошедшие годы, что существенным образом позволит минимизировать существующие на данный момент проблемы.

#### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая: – М.: Омега - Л, 2014. – 848с.
  2. Официальный портал федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>;
  3. Официальный портал Федеральной налоговой службы. URL: <http://www.nalog.ru>.
- © Т.С. Имамгусейнов, 2017

**УДК 338.436.33:332.1:331.108.2**

**Д.М. Какунина,**

студентка 4 курса экономического факультета

Научный руководитель: Е.И. Ловчикова,

к. э. н., доцент кафедры «Экономики и менеджмент в АПК»

Орловский государственный аграрный университет им. Н.В. Парухина

г. Орёл, Российская Федерация

#### **ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК**

Проблемы кадрового обеспечения являются одним из сдерживающих факторов стабилизации и развития сельскохозяйственного производства. Нехватка квалифицированных кадров в агропромышленном комплексе – проблема общероссийского масштаба. Уровень безработицы в селах гораздо выше уровня безработицы в городах. Грамотные специалисты – залог эффективной, стабильной работы, дополнительная прибыль и надежное будущее организации, особенно профессионалы важны в условиях совершенствования технологий, на современных производствах [1, с.11].

Несмотря на предпринимаемые в последние годы меры по стабилизации кадровой ситуации, положительных качественных изменений в обеспечении аграрного сектора кадрами управления не произошло. Аграрный сектор по - прежнему имеет острую необходимость в обеспечении высококвалифицированными кадрами.

Негативные тенденции современного положения кадрового обеспечения отраслей агропромышленного комплекса Орловской области характеризуются следующими тенденциями. В течение последних лет наблюдается устойчивый демографический и трудоресурсный кризис замещения выбывающих кадров. Исследования показали, за 2010 - 2015 гг. среднегодовая численность работников сельского хозяйства значительно сократилось (Рисунок 1).

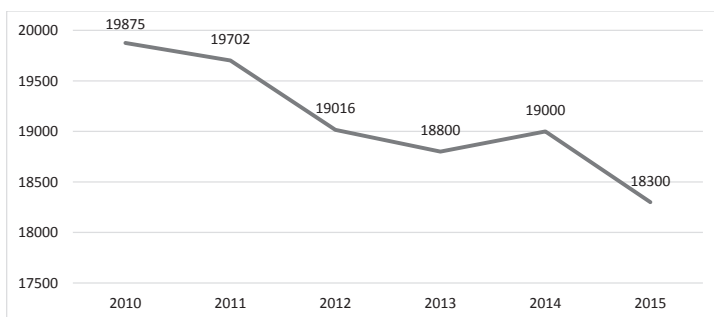


Рисунок 1 – Динамика численности работников сельскохозяйственных организаций Орловской области за 2010 - 2015 гг., чел. [3]

По причине неблагоприятной демографической ситуации, неразвитости сельской социальной инфраструктуры, низкого уровня заработной платы в общественном сознании сложился стереотип непривлекательности сельского образа жизни. Это удерживает молодые квалифицированные кадры от трудоустройства в сельскохозяйственные организации, не способствует закреплению специалистов на селе.

Кроме того, данные процессы негативно отражаются на активности, творческой стороне трудовой деятельности, моральном настрое уже работающих кадров руководителей и специалистов [2, с.22].

Для решения данной проблемы существует необходимость в создании региональной Программы кадрового обеспечения агропромышленного комплекса, целью которой являлось бы обеспечение агропромышленного комплекса компетентными кадрами, способными организовать высокопроизводительное, эффективное и ресурсосберегающее производство в условиях инновационного развития АПК.

Благодаря данной Программе, регион смог бы: во - первых, повысить эффективность работы по закреплению квалифицированных кадров через практическую реализацию законодательства, устанавливающего льготы и гарантии, по расширению приема на условиях целевой подготовки специалистов и оптимизации сроков адаптации молодых специалистов; во - вторых, создать гибкую систему подготовки и переподготовки кадров в соответствии с потребностью инновационного развития отрасли на основе перспективной потребности в кадрах, запросов рынка труда, в - третьих, развивать материально -



техническую базу учреждений образований через совершенствование работы учебно - научно - производственных региональных центров, внедрение современных информационных технологий, обеспечение необходимым учебно - лабораторным оборудованием и сельскохозяйственной техникой.

Таким образом, государство должно уделять все больше и больше внимания обеспечению отраслей АПК компетентными кадрами, способными организовать высокопроизводительное, эффективное и ресурсосберегающее производство в условиях его инновационного развития.

Полное использование рабочей силы, создание возможностей и достойной заработной платы, инвестирование в отрасли АПК – все это должно стать основными стратегическими целями государственной политики. Только через государственное регулирование агропромышленного рынка труда в регионах возможно создание стабильных гарантий занятости населения, обеспечение производства необходимым количеством квалифицированных кадров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Анализ подготовки квалифицированных кадров для сельскохозяйственных организаций. / С.В. Радионова, С.В. Петрякова, Н.Б. Фатеева // Аграрное образование и наука. - 2013. - № 2. - С. 11
2. Уласевич М. Квалифицированные кадры сельскохозяйственных организаций: проблемы обеспеченности и качества // Аграрная экономика: ежем. журнал. - 2015. - № 4. - С. 20–21
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (Минсельхоз России) [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/> (дата обращения 10.02.2017г.)

© Д.М. Какунина, 2017

**УДК 368.01**

**Д.Л. Каюмов**

магистрант

Набережночелнинский институт

Казанского (Приволжского) федерального университета

г. Набережные Челны, Российская Федерация

## **СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ**

### **Аннотация**

Статья посвящена историческим этапам развития отечественного страхового рынка а также рассмотрены особенности функционирования российского рынка страхования, включая влияние международных санкций на его современное состояние. Определен ряд направлений преодоления кризисных явлений.

**Ключевые слова:** Страхования, Россия, СССР, страховая премия, закон об организации страхового дела, страховые риски, перестрахование, государственное регулирование, режим санкций.

Страхование является необходимым элементом экономической и социальной систем общества. По своей сути страхование представляет собой создание целевых денежных фондов, предназначенных для защиты имущественных интересов физических и юридических лиц от случайных событий, которое влекут за собой материальный ущерб.

Страхование в России стало развиваться несколько позднее, чем в других странах, впоследствии длительного сохранения крепостничества. До конца 18 века страховой рынок был представлен иностранными страховыми компаниями, обеспечивающими все потребности в страховой защите. Первое страховое общество в России было создано 1765г. в Риге и называлось «Рижское общество взаимного страхования от пожаров». В 1827г. Учреждено «Первое Российское от огня страховое общество» (получившие от правительства монополию на 20 лет). Эти две компании разделили страховой рынок Российской империи на сферы своего влияния. По истечению срока привилегий российских страховых обществ на рынке началась эпоха свободной конкуренции. К концу 19 века в России действовало 15 акционерных обществ, 32 общество взаимного страхования и ряд иностранные страховых компаний. Финансовые ресурсы страховых обществ были важными источниками инвестиций в государственные займы, акций торгов промышленных компаний и коммерческих банков, использовались в обслуживании внутреннего и внешнего долга. Проникновение иностранных страховых обществ на российский рынок втягивало Россию в систему международных экономических связей мирового торгового обмена. В результате в начале 20 века в России сложился развитый страховой рынок [1, с.10].

После октябрьской революции 1917г. произошло преобразование страхового дела в России. Первоначально декретом Совета народных комиссаров РСФСР от 23 марта 1918г. учредился контроль над всеми видами страхования. В 1918г. съезд руководящих работников страховых отделов признал необходимость упразднения частных страховых обществ и введения государственной монополии. Декретом СНК РСФСР от 28 ноября 1918г. «Об организации страхового дела в Российской республике» страховое дело было монополизировано государством во всех его видах и формах. В частности организация заключалась в ликвидации частных страховых компаний, в противовес которым не было создано государственных страховых компаний [2, с.25].

В условиях гражданской войны, разрухи и почти полного обесценивания денежных знаков страхования теряло свое значение.

В период с 1926 по 1932 года страхование развивалось с высокими темпами. С 1 октября 1929г. было введено обязательное страхование промышленности, которое распространялось почти на все имущество государственных учреждений и предприятий. В годы Великой Отечественной Войны средства государственного страхования направлялись в первую очередь на нужды фронта и тыла. За 1941 - 1945гг. Госстрах СССР передал государственный бюджет свыше 5,8 млрд рублей. В послевоенные годы страхование развивалось по пути расширения объема страховой ответственности и совершенствования действующих видов. В 1958г. произошли значительные изменения в организационной

структуре органов государственного страхования. Страховое дело было передано в ведение министерство финансов союзных республик.

К концу 80 - ых годов в СССР работало 5765 инспекций государственного страхования, 3425 из них находились на территории России. В 1989г. число договор добровольного страхования среди населения составило 121,5 млн при численности населения 148 млн человек, то есть менее 1 договора на человека. Если учесть, что в странах с развитой системой страхования на одного человека приходится 5 - 6 договоров страхования, то это конечно же, немного.

Началом демополизации страхового дела в России считается принятие закона «О кооперации» 1988г., который предусматривал, что кооперативы могут создавать собственные страховые организации и самостоятельно определять условия, порядок и виды страхования. Создаваемые страховые общества активно занялись страхованием во всех секторах складывающегося рынка [3, с.15].

Принятое в июне 1990г. Советом министров СССР «Положение об Акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» закрепили возможность создания негосударственных страховых компаний. Законодательную базу правового регулирования страховой деятельности заложил закон «О страховании» от 27 ноября 1992г. С принятием этого закона начался новый этап в развитии страхового дела. Вторым основным законодательным документом, регулирующих страховую деятельность, стал Гражданский кодекс (ч.2, гл.48), который регулирует правовые отношения при страховании. Принятие этих документов положила начало резкому росту числа страховщиков, потребностей в страховых услугах и обострению конкуренции на рынке.

В начале 1990 - х годов несмотря на значительный количественный рост страховщиков, резкого повышения их деловой активности не произошло. В этот период становление страхового в России происходит в условиях нестабильности политических и экономических отношений в обществе, инфляционных процессов, низкого уровня жизни населения, спада производства, кризиса финансов, сокращения инвестиций. Из - за отсутствия стабильности в политике и экономике к 1997г. финансовое положение финансовое положение страховых компаний ухудшилось, и к концу года усилился процесс их слияния. За период с 1996 по август 1998гг. наблюдались следующие основные тенденции на страховом рынке: совершенствование страхового законодательства был принят Закон «Об организации страхового дела в РФ»; банкротство и сокращение числа страховых компаний, не соответствующим требованиям финансовой устойчивости, платежеспособности и профессионализма при осуществлении страховой деятельности.

К началу 2000г. наблюдается возрастание роли страховых компаний в российской экономике. Страховые премии по разным видам страхования выросли почти в 2 раза. Предприятия стали производить интерес к классическим страховым продуктам. Это связано с увеличением доли расходов на страхование относимых на себестоимость продукции. Экономический подъем и замедление темпов инфляции в 2002г. способствовали росту реальных денежных доходов населения [4, с.23].

Положение дел в реальном секторе России продолжает оставаться достаточно сложным, что проявляется в сокращении темпов роста ВВП, сужении внутреннего спроса и падении инвестиций в основной капитал. Ситуация осложняется международными санкциями, которые применили к Российской Федерации США, страны Евросоюза и ряд других стран.

Если «первая волна» санкций предусматривала ограничение въезда на территорию стран, применивших санкции, ряда физических лиц, то далее к списку физических лиц добавились юридические, среди которых оказались банки и ряд крупнейших российских корпораций.

В сложившихся условиях хозяйствования необходимо использовать все возможные средства для поддержки отечественных производителей, для увеличения производства импортозамещающей продукции и преодоления кризисных явлений. Среди мер финансовой поддержки, разрешенных странам - членам ВТО, остается страхование. Но в настоящее время сам страховой бизнес нуждается в защите. Уже несколько лет на рынке отечественного страхования прослеживалась тенденция падения общего объема сбора премий, которая сохраняется поныне: в первом полугодии 2015 года падение темпа прироста составило 8,4 % .

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности страховщиков млрд.рублей

|  | 2011г. | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Прибыль прибыльных организаций                                 | 42,1   | 45,2   | 80,7   | 61,4   | 79,8   |
| Доля прибыльных организаций в общем количестве страховщиков, % | 85,8   | 85,6   | 89,0   | 92,9   | 85,6   |
| Доля убыточных организаций, в общем количестве страховщиков, % | 14,2   | 14,4   | 11,00  | 7,1    | 14,4   |
| Дебиторская задолженность (на конец периода)                   | 201,9  | 178,3  | 215,5  | 255,6  | 366,9  |
| Из нее просроченная  | 3,8    | 5,4    | 6,5    | 6,7    | 6,3    |
| Кредиторская задолженность (на конец периода)                  | 101,5  | 96,9   | 107,7  | 137,4  | 164,4  |
| Из нее просроченная  | 0,3    | 0,4    | 1,0    | 0,9    | 1,3    |

Финансовые результаты страховых организаций (табл. 1) еще не отразили всех последствий сложившейся ситуации, хотя увеличение убытков с 4.0 млрд.рубле в 2011 году до 17.1 млрд.рублей в 2015 и рост дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе, просроченной, говорят о финансовых проблемах этого сектора. [5]

В 2015 году ситуацию на страховом рынке определяли две тенденции: нарастание кризиса и ужесточение контроля со стороны государства, как регулятора. Ключевой стратегией страховщиков в 2015 году стало сокращение присутствия в наиболее убыточных регионах по ОСАГО и пересмотр тарифной политики в АВТОКАСКО. В условиях усиления контроля со стороны ЦБ продолжить работу на рынке смогут лишь те страховщики, которые располагают реальными активами или сумеют оперативно заменить фиктивные активы реальными. Стагнация страхового рынка (даже по базовому прогнозу, в 2016 году темпы прироста страховых взносов не превысят инфляцию и составят 6 - 9 % , по негативному прогнозу объем рынка лишь незначительно превысит значение 2015 года) осложнит процесс привлечения дополнительных инвестиций в отрасль. По прогнозу RAEX («Эксперт РА»), в 2016 году процесс сокращения количества страховщиков ускорится.

Реакция экономического «организма» России на всю ситуацию, включая международные санкции, выразилась, в первую очередь, в снижении инвестиций, особенно в основной капитал. Связь страхования с инвестиционными процессами в экономике прямая, так как именно эта деятельность страховой компании является основным источником прибыли, хотя ее главной целью является поддержание стабильного и устойчивого финансового положения страховой организации, а также покрытие убытков по её обязательствам. Инвестиционные ресурсы страховых организаций – это собственные средства (уставный, резервный и дополнительный капиталы, нераспределенная прибыль) и привлеченные средства в виде страховых резервов, формируемых из собранных страховых премий. Сокращение инвестиций в основной капитал, имеет пролонгированный отрицательный эффект, когда устаревшая материально - техническая база производства – не позволяет применять новые технологии и на равных участвовать в конкурентной борьбе. По информации Минэкономразвития РФ, сокращение инвестиций по итогам 2016 года может оказаться выше прогнозных на 10,6 % .

В 2015 году на деятельность страховщиков оказала давление проверка органами страхового надзора соответствия нормативным требованиям, выявленные нарушения привели к приостановкам и отзывам лицензий. Низкая рентабельность собственных средств страховщиков не привлекает дополнительные деньги в страховой сектор

В 2015 году ключевой целью основных участников страхового рынка стало сохранение рентабельности собственных средств, а не наращивание объемов взносов. Для этого страховщики сокращали свое присутствие в наиболее убыточных регионах по ОСАГО и пересматривали тарифную политику в АВТОКАСКО.

Специалисты считают, что в 2016 году темпы прироста страховых взносов не превысят инфляцию, реальный объем страхового рынка не вырастет. Страховой рынок удержится на повышении тарифов ОСАГО и на инвестиционном страховании жизни. Положительное влияние на динамику рынка окажут также повышение тарифов по АВТОКАСКО, рост ДМС(добровольного медицинского страхования) за счет инфляции стоимости услуг ЛПУ (лечебно профилактических учреждений) и продвижение рискованных программ. Негативное давление на объем рынка страхования окажут следующие факторы: сокращение продаж автомобилей, сокращение темпов прироста кредитования, стагнация промышленности, сокращение масштабных государственных проектов. Усиление контроля за страховыми компаниями, ужесточение нормативных требований и отток инвесторов из страховой отрасли приведут к дальнейшему сокращению количества игроков на страховом рынке.

Большого внимания заслуживает перестраховочный рынок. Быстрый рост входящего перестрахования из - за рубежа (25,8 % за 2015 год) был вызван как обесценением рубля, так и продвижением российских перестраховщиков на локальные иностранные рынки. Доля взносов, полученных из Европы (без стран СНГ), выросла до 42,2 % в 2015 году (34,7 % годом ранее), доля взносов из страх СНГ сократилась до 21,3 % (с 33,6 % ) за счет потери части бизнеса на Украине.

В 2015 году продолжилось очищение рынка от операций по «псевдострахованию», что так же номинально сдерживало его рост. В 2016 году перестраховочный рынок будет расти быстрее (темпы прироста взносов составят 6 - 8 % ), чем страховой, за счет обесценения рубля.

Дальнейшее развитие российского перестраховочного рынка будет зависеть от параметров регулирования деятельности государственного перестраховщика. При реализации базового прогноза, который предполагает сохранение санкций в отношении России на текущем уровне и рост страхового рынка на 6 - 9 % , в 2016 году перестраховочный рынок увеличится на 11 - 13 % и достигнет 54 млрд. рублей. Если страховщики в обязательном порядке должны будут передавать риски в государственную компанию, произойдет огосударствление отрасли, эффективность ее снизится. Если деятельность государственного перестраховщика ограничится принятием санкционных рисков, а после снятия санкций произойдет приватизация государственного перестраховщика, емкость российского перестраховочного рынка вырастет, увеличится его эффективность. [6]

Страхование в России имеет долгую и насыщенную историю, которая насчитывает более двух веков. Исторический опыт отечественного страхования знает много успешных начинаний. Подогреваемое частной и государственной инициативой, происходило освоение организационных форм страхования, усложнялся спектр поставленных задач.

Проблемы, близкие к современным, могут быть решены более эффективно с учетом имеющегося опыта. Однако использование исторического опыта ограничено. Отчасти это происходит из - за пренебрежительного отношения к достоянию прошлого. Советские деятели в соответствии с идеологией умышленно пытались предать забвению разработки дореволюционных теоретиков страхования и богатый практический опыт предыдущего века. А сегодня забвению подвергается монополистическая система страхования в Советском Союзе.

Для России важно преодолеть негативное отношение к прошлому, научиться использовать уже имеющиеся достижения, а также не повторять ошибок предыдущих этапов. Для решения этой проблемы понадобится время и усилия многих специалистов. Однако это действительно важно для популяризации страхования, обеспечения социальной защиты и развития экономики в целом.

Использование исторических знаний может помочь современным специалистам в решении таких важных проблем, как совершенствование законодательной базы, укрепление финансового потенциала предприятий, повышение страховой культуры населения, более равномерное распределение страховых компаний по регионам. Без обращения к истории страхования для России будет невозможно достигнуть современных стандартов социальной защиты и стать сильным игроком на международном страховом рынке.

#### **Список использованной литературы**

1. Акимов В. Российское страхование: история и современность // Банки и страхование. Ценные бумаги. - 1996. - N12 - 1. - С.26 - 27.
2. Коломин Е. Вглядываясь в историю страхового дела. // Бизнес и страхование. - 1997. - N8. - С.32 - 42.
3. Коломин Е.В. Вглядываясь в историю страхового дела // Финансы. - 1996. - N9. - С.27 - 33.
4. Резник В.М.О становлении и развитии страхового рынка России // Финансы. - 1996. - N9. - С.25 - 26.

5. Федеральная служба государственной статистики. Финансы. Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru) (дата обращения 17.07.2015)

6. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года от 22 июля 2013 г №1293[Электронный ресурс] URL:<http://www.consultant.ru/document/cons> (дата обращения 17.07.2015)

7. Громадская Ю. Затяжные тяжелые времена // Гудок. - 14 июля 2015, №119, с.5.

8. Прибыль и рентабельность страховщиков по итогам 2014 года: «жизнь» без прибыли» [Электронный ресурс] URL <http://raexpert.ru/docbank/> (дата обращения 18.07.2015)

© Каюмов Д.Л., 2017

**УДК33**

**Кечеджиян К.А.,**  
студент 3 курса  
факультета экономики и финансов  
РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **БОРЬБА МИНОРИТАРИЕВ ЗА ПРАВО ГОЛОСА И ЗНАЧИМОСТЬ В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ**

Акционеры любого акционерного общества делятся на два класса - миноритарные акционеры (миноры) и мажоритарные акционеры (мажоры). Разделение происходит только между владельцами обыкновенных акций, дающих право голоса.

Исходя из закона, все акционеры имеют равные права в управлении акционерным обществом и в получении дохода. но на практике между мажоритарными и миноритарными акционерами есть существенная разница. Пожалуй, одно из самых главных отличий - это количество акций, которыми владеет акционер. В зависимости от доли акций, он наделяется правами в управлении организацией.

Миноритарные акционеры отличаются от мажоритарных ещё и психологией. Как правило, мажоры - люди богатые, они не ищут сиюминутной выгоды. В свою очередь, большинство миноритарных акционеров - это небогатые люди, которые вложили свои скромные накопления в акции предприятия, с целью получения скорейшей выгоды (дивидендов)..

Мажор будет зарабатывать на росте акций предприятия в цене. Поэтому основная его цель – вложения в расширение компании, но никак не расходование на выплаты дивидендов. Мажор, благодаря своему финансовому состоянию имеет право рисковать, ведь его решения могут привести к успешному развитию компании, что в свою очередь приведёт к росту котировок акций, на чем мажор и заработает. Миноритарий также имеет выгоду от этой ситуаций, но миноритарий не хочет ждать, да и где надежда что акции вырастут в цене.

Очевиден конфликт между интересами миноритариев и мажоритариев, а также огромное ущемление прав и предпочтений владельцев маленького процента акций предприятия.

В первую очередь конфликт проявляется на годовом собрании акционеров, где каждый владелец акций, исходя из имеющегося у него процента, защищает свои интересы. Данная система и ведёт к ущемлению прав миноритариев и ставит их в проигрышное положение. Несмотря на свою «беспомощность» и незначимость, они отстаивают свои интересы. Так что игнорирование мажоритариями интересов владельцев малого количества процентов акций (невыходах дивидендов, незаконное исключение из числа акционеров, занижение стоимости выкупаемых акций) может сыграть с ними дурную шутку.[1]

1) Миноритарии могут испортить отношение населения к компании, подорвать доверие к ней. Рассказывая, как плохо выплачиваются дивиденды, о том что компания не такая и надёжная как об этом освещается в СМИ, даже используя примеры, основанные на обмане. И им поверят, ведь они для населения участники компании, следовательно являются заинтересованными лицами и не будут давать ложных сведений. Здесь сработает эффект сарафанного радио, когда мнение недовольных миноритариев, будет воспринято населением, как предостережение. Таким образом ложная информация о несостоятельности предприятия выйдет далеко за его пределы и значительно скажется на ценах акций данного предприятия.

2) Не стоит забывать и тот факт, что в подавляющем большинстве, именно недовольные миноритарии помогли рейдерам при захвате предприятия. Как правило, конфликт начинается с искового заявления миноритарного акционера, стоит учитывать и тот факт, что искивые заявления могут быть простой надуманной пустышкой. Для чего это делается, спросите вы меня ? В своём заявлении минор может потребовать у суда принять обеспечительные меры, например арестовать якобы «незаконно полученное» имущество что, безусловно, осложнит работу компании. А если и предположить тот факт, что и судья, рассматривающий данное дело будет заранее заинтересован в его исходе, то нетрудно предположить исход судебного процесса, включая тот факт что некоторые споры затягиваются до года, что также скажется на репутации компании.

3) При возникновении сложностей в решении проблем, мы всегда обращаемся за помощью к близким нам людям, ведь вдвоём проблему решить легче; также действуют и миноритарии в отстаивании своих интересов. Если доля мажоритариев компании в сумме составляет менее 50 % , мелкие акционеры объединяются и создают миноритарные пулы, с помощью которых отстаивают свои интересы. Вот тогда, мажоритарии и возьмутся за голову, ведь теперь они будут наравне в принятии решений.[2]

Я считаю, что миноритарные акционеры имеют место быть на предприятии, ведь они играют своего рода роль рыбок - чистильщиков в аквариуме, несмотря на наличие акционеров, которые при помощи гринмейла пытаются урвать свой «лакомый кусочек» в суде.

#### **Список литературы:**

1. Белов В. А. Вытеснение миноритарных акционеров: произвол «мажоров» или новый институт российского акционерного права? // Законодательство. - 2005. № 2. С. 36.
2. Микрюков В. А., Микрюкова Г. А. Ограничения прав акционеров методом доведения до абсурда. // Вестник Пермского университета. - 2008. - № 3. С. 3



УДК33

**Кечеджиян К.А., Курбанов И.А.**,  
студенты 3 курса  
факультета экономики и финансов  
РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

Денежная система России сегодня находится в глубоком кризисе и упадке. Кризис проявляется нестабильным состоянием финансово - кредитной системы, в растущих ценах, низких темпах производства, большими нехватками в бюджете страны, большими внутренним и внешним долгом. Из - за кризисных явлений нарушаются функции денег как средства обращения. Воздействие на национальную валюту оказывают доллар США и огромное количество безналичных платежных средств, и вследствие чего денежная масса беспрерывно растет, а роль Банка России как регулятора денежного обращения снижается, происходит девальвация валюты; из - за увеличения неплатежей и задержки государственных выплат нарушается функция платежа.[1]

На данный момент одной из самых главных проблем является неустойчивость национальной валюты России. Данная проблема является следствием ряда других экономических проблем нашей страны:

1) структурная проблема экономики – большая зависимость развития страны от экспорта нефтегазовых ресурсов. Наряду с этим важными проблемами являются:

- неконкурентоспособность секторов экономики, несвязанных с добычей природных ресурсов;

- недостаточная развитость денежно - кредитной системы.

- монополия эмиссии валюты ЦБ РФ, ведущая к повышению денежной массы.

2) следующей серьезной проблемой является общий экономический застой. Идет непрерывный процесс снижения стоимости денег, итогом которого является возможность приобретения наименьшего количества продуктов на одну и ту же сумму денег через определенный промежуток времени.

3) девальвация, то есть снижение курса государственной валюты сообразно отношению к иным валютам.

4) рецессия - еще одна проблема денежной системы России. Процессы и явления, происходящие на финансовых рынках, ставят перед политикой Центробанка сложные задачи. Ухудшившаяся геополитическая ситуация на фоне начавшегося в предыдущие

годы исчерпания традиционных источников экономического роста, стали непростым вызовом для экономики в целом и денежно - кредитной политики в частности.[2]

Объем выпуска товаров и услуг не будет устойчиво расти без повышения квалифицированности рабочего персонала и введения новых технологий производства. Такой рост подразумевает капитальные изменения и поиска новых долгосрочных денежных вливаний. Для привлечения кредитов на длительные сроки по относительно низким ставкам необходимо обеспечить своевременную возвратность и страхование от обесценения вложений кредиторов от инфляции. Поэтому установление устойчивого низкого уровня инфляции станет одним из наиболее важных условий для появления «длинных денег» в экономике страны. Правительством законодательно была поставлена цель по обеспечению стабильности цен, путем регулирования учетной ставки (таргетирование). Необходимо отметить, что Центральный банк выполнил практически все поставленные задачи и на данный момент завершается многолетний процесс перехода к режиму таргетирования инфляции.

Можно с уверенностью сказать, что кризис затянется на продолжительный срок. Правительство учитывает эти факторы при выработке и реализации антикризисных мер и исходит из необходимости сохранения необходимого объема накопленных финансовых ресурсов для решения как антикризисных задач, так и задач стратегического развития в последующие годы.

Устройство денежной системы имеет непосредственную связь с экономическо - хозяйственной системой любой страны. Через призму принципов построения денежной системы можно судить о эффективности экономики любого государства или исторического периода.

В современном мире есть три тенденции по которым развиваются экономики стран мира:

1. Наличные деньги утрачивают свою значимость и постепенно вытесняются из денежного оборота;
2. С усилением интернационализации политической и экономической жизни, полномасштабным развитием компьютеризации национальные валюты отходят на второй план за коллективными валютами (евро).
3. Возрастает роль безналичных денег в денежном обороте стран. [3]

Потенциал развития денежной системы для России есть, что подтверждают последние события развития отечественной платежной системы. Создание новой платежной системы позволит обеспечить бесперебойность внутренних расчетов, позволит тем, кто будет выезжать за границу обменивать местную валюту на рубли, что в свою очередь заметно сэкономит на разнице курсов.

#### **Список литературы:**

1. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. «Денежно - кредитная политика в России и инструменты ее реализации» // 2015 № 3 (16). С. 48 - 50.
2. Горюнов Е.Л., Дробышевский С.М., Денежно - кредитная политика Банка России: стратегия и тактика // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 53 - 54.

3. Морковкин Д.Е. Проблемы и приоритеты финансирования инновационного развития реального сектора экономики // Вестник Финансового университета. – 2015. № 6 (90). С. 39 - 40.

© Кечеджиян К.А., Курбанов И.А., 2017

УДК 336

**Ю.С. Кирюхина**

студентка 3 курса экономико - математического факультета  
Ульяновский государственный технический университет

## **ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ**

В мировой истории Великобритания является одной из первых стран, где зародилась рыночная экономика и парламентско - конституционная политическая система. XI век стал значим для финансовой системы Соединенного Королевства именно тогда она начала свое развитие с образования феодальной формы государства. В 1086 году провели первую перепись населения и составили налоговый и земельный кадастры – это сформировало целую систему налогообложения, имелись все сведения о возможных налогоплательщиках. Королевский орган – казначейство, приобрел всю свою значимость в начале XIII века[1, с.74].

В 1215 году была подписана Великая Хартия Вольностей, что послужило основой формирования конституционного строя. Прообраз нынешнему парламенту был создан ещё в те годы, для контроля соблюдения положений Великой Хартии Вольностей, этот орган государственной власти представляли представители разных слоев общества.

В начале XVIII века сложилась сложная финансовая ситуация, содержание королевского двора и военные расходы сильно ударили по государственной казне, поэтому для выхода из непростой ситуации было принято решение прибегнуть к займам, выпуская облигации. Следствием чего, государственный долг достиг ошеломительных размеров, что привело к повышению налогов, тем самым вызвав бунт, который стал началом буржуазной революции и становлением конституционного строя (закреплен в Билле о правах в 1688 году). С тех пор, управление государственной казной было в руках парламента. Этот момент принято считать переломным в функционировании финансовой системы, которая больше не переносила глобальных переворотов[3, с.11].

С 1830 по 1840 года малоимущие боролись за свои права, это было так называемое движение чартистов, позже переросшее в тред - унионизм. Борься за свои права рабочие добились положительных результатов: страхование от несчастного случая на производстве, страхование в случае болезни, пособие по безработице, установление пенсий, сокращение длительности трудового дня.

XIX век принес изменения в таможенной сфере. Жестокие пошлины на импорт товаров были отменены. Из - за мировой конкуренции таможенная политика была изменена на политику протекционизма либо фритредерству.

Военные расходы сильно сказывались на финансовой системе государства, если в 1914 году их часть составила 14 % от национального дохода, то уже через два года эта цифра возросла до 56,3 % . За период войны внутренний государственный долг возрос в 12 раз из – за чего Великобритания потеряла мировое лидерство в пользу Соединенных Штатов[2, с.20].

По окончании Второй Мировой войны темп развития Великобритании значительно отставал от остальных государств. Для выхода из непростого положения и снижения государственного долга, государством было принято решение внести изменения в финансовую систему страны и возродить народное хозяйство. Был сформирован мощный государственный сектор экономики. Под контролем государства была военная и атомная промышленность, развитие науки и исследовательского комплекса, так же государство контролировало развитие сырьевой отрасли, транспорта и связи. Такой рост государственного сектора был вынужденной целью, для поднятия экономики страны и снижения государственного долга. Однако большинство предприятий были убыточными и постоянно нуждались в финансовой поддержке государства, что еще больше ухудшило финансовое состояние страны.

Пришедшая к власти в 1979 году М. Тэтчер радикально изменила финансовую систему, её политика заключалась в приватизации и развитии частного предпринимательства, снижении налогов. Начиная с 1993 года наблюдается стремительный и стабильный рост ВВП. Характерный для финансов Соединенного королевства дефицит бюджета с 2000 года сменяется на профицитом. До этого за тридцать лет, лишь три года наблюдалась финансовая стабильность.

Бюджеты 1999 - 2001 года были профицитными. В целом после 2000 года, наблюдается несбалансированность финансовой системы, в 2015 году государственные расходы составили 19,6 % от ВВП. С целью стимулирования экономического роста регулярно проводятся мероприятия по снижению налоговых ставок[2, с.44].

Политика управления государственным долгом очень взвешена и на протяжении десятилетий Великобритания придерживается двух важных принципов:

1. Размер государственного долга должен составлять не более 30 % от ВВП.
2. «золотое правило» гласит: размер займов правительства, должен соответствовать его расходам на инвестиционные программы.

Таким образом, главную роль в финансовой системе играет государственный бюджет Великобритании, так же финансовая система состоит из местных бюджетов и специальных внебюджетных фондов.

#### **Список использованной литературы:**

1. PWC Выбор биржи для листинга. Обзор фондовых бирж, Москва, 2014.
2. Carson J. Self - Regulation in Securities Markets. The World Bank. 2016.
3. Официальный сайт FCA. [Интернет ресурс]: <http://www.fca.org.uk> (Дата обращения 17.03.2017)
4. Шитов, В.Н., Кантемиров, Р.Ф. Двухвековая история российского министерства финансов в лицах его руководителей. Учебное пособие. – Ульяновск: УГСХА, 2005. – 100 с.

© Ю.С. Кирюхина, 2017

## ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Система мероприятий по оказанию финансовой поддержки государства малым предприятиям реализуется посредством налогового, кредитного механизмов, систему госзаказов, предоставление гарантий по кредитам. Она является важнейшим направлением стимулирования развития малого бизнеса.

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют государственные нормативно - правовые акты, нацеленные на поддержку и развитие малого предпринимательства. Кроме того проблемами предпринимательства занимается государственный аппарат, представляющий собой объединение государственных институциональных структур, отвечающих за развитие малого и среднего предпринимательства, и обеспечивающих реализацию государственной политики в данной области. А так же осуществляющих регулирование сферы малого и посредственного предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки.

Одним из наиболее эффективных видов поддержки предпринимательства в настоящее время является развитие лизинга и франчайзинга, которые позволяют выгодно инвестировать временно свободные или привлеченные финансовые средства.

Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства реализует программу микрофинансирования субъектов малого предпринимательства. Цель микрофинансирования – оказание финансовой поддержки субъектам малого бизнеса, не имеющим доступа к банковским ресурсам финансирования для начала и развития своей предпринимательской деятельности.

В настоящее время в рамках программы микрофинансирования на конкурсной основе Фонд предоставляет:

1) целевые субсидированные за счет средств областного (или) федерального бюджетов займы субъектам малого предпринимательства на реализацию инвестиционных проектов, получивших одобрение местного самоуправления муниципальных районов и городских округов, в размере до 1 млн. рублей сроком до трех лет, под 10 % годовых.

2) целевые займы на пополнение оборотных средств в размере до 1 млн. рублей сроком до трех лет с оплатой процентов за их использование в размере 17 % годовых[3].

В рамках долгосрочной целевой программы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011 - 2016 годы» проведена работа по оказанию организационной, финансовой и имущественной поддержке развития инновационной деятельности.

Результатом оказанной государственной поддержки за период 2010 - 2014 годов, в форме грантов и субсидий 141 инновационной компании на общую сумму 226 млн рублей, стало создание более 400 новых рабочих мест, перечисление налоговых и иных отчислений в бюджет области около 42 млн рублей, получение дохода при реализации инновационных проектов в сумме около 380 млн рублей.

В рамках долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Белгородской области на 2013 - 2020 годы» реализуются мероприятия, направленные на

насыщение внутреннего рынка жизненно необходимыми, качественными и экономически доступными для населения продуктами питания, создание эффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечивающего высокое качество жизни сельских тружеников [4].

В зависимости от направления и вида поддержки с предпринимателями работают Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, Белгородский ресурсный инновационный центр, Белгородский гарантийный фонд содействия кредитованию, Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Белгородской области.

Таким образом, разрабатывая комплексные меры по поддержке малого и среднего предпринимательства и развивая для этого инфраструктуру, государственные органы Белгородской области учитывают сложившиеся к настоящему времени социально - экономическое положение в этих сегментах хозяйственной деятельности, интересы занятых в них работников, степень их приверженности к рыночным отношениям, характер ожидаемых перемен, предлагаемые перспективы. Только в этом случае государственная поддержка малого и среднего бизнеса окажется эффективной, будет способствовать его дальнейшему становлению и развитию в интересах экономики всей страны, а не отдельных хозяйственных групп и структур.

#### **Список, использованной литературы:**

1. А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ и МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ - М.: ЮНИТИ - 687 с., 2002
2. Р.В. Иштутин, С.Г. Светульников. Основы теории предпринимательства: Учебник для экономических специальностей вузов. – М.: Российская академия предпринимательства, 2005. - 384 с.
3. Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства - [Электронный ресурс]: <http://www.mb31.ru/>.

© Л.В. Киященко, 2017

© И.И. Завгородняя, 2017

**УДК 693.814**

**Я.М. Клявлиня**

к.э.н., доцент кафедры

«Экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности»  
Уфимский государственный нефтяной технический университет

**Э.С. Гайанова**

Студент 3 курса Института Нефтегазового бизнеса  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
Г. Уфа, Российская Федерация

## **ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Строительство является одной из наиболее важных отраслей отечественной экономики. Её состояние во многом определяет уровень развития общества и его производственных сил. Строительная отрасль призвана осуществлять обновление на современной

технической основе производственных фондов, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение производства материальных благ.

Новое десятилетие уже успело отметаться на строительном рынке активным появлением большого количества необычных материалов и технологий. Инновации в области строительства изменили как сам процесс, так и общие тенденции в строительной сфере.

Дом из морских контейнеров — тема, интересующая многих. В нашей стране контейнеры в основном переделывают в бытовки, хозяйственные постройки, а вот дома пока строят только единицы. Некоторым кажется, что из морских контейнеров нельзя построить оригинальное, красивое жильё. Другие считают, что такие дома хороши только для более тёплых широт. Третьих останавливает неопределённость окончательной сметы. Давайте попробуем разобраться со всеми этими вопросами. Дом из контейнеров можно построить почти в любой ландшафт участка, причём он может быть построен из одного контейнера или нескольких, расположенных в один, два или три яруса [1, с. 96].

Выбор теплоизоляционных материалов зависит от расположения теплоизоляции и бюджета. Для внутренних работ подходит минеральная вата. Если надёжно защитить от осадков и ветра при проведении наружных работ, то её также можно применять и снаружи строения. Для полов применение минеральной ваты не рекомендуется, если есть риск попадания воды.

Утеплять контейнер снаружи имеет смысл, когда дом предназначен для постоянного проживания. Таким образом, смещается точка росы за пределы внутренней поверхности стен. Если теплоизоляция при этом устраняет все мостики холода и предусмотрена вентиляция, конденсат в доме образовываться не будет. Теплоизоляционный материал при этом нужно закрыть от воздействия атмосферы и осадков, например, сайдингом.

Так как ISO - контейнеры герметичны, а современные окна и двери также не пропускают воздух, нужно позаботиться о вентиляции. Это может быть форточка, возможность микропроветривания в пластиковом окне, автоматический клапан, который срабатывает от повышенной влажности или более сложные инженерные системы.

Устройство кровли желательно, но не обязательно в домах из контейнеров. Устройство одно - или двухскатной кровли сделает дом теплее, появится возможность объединить два и более блока в единый дом, увеличив площадь, как мы показывали выше на примерах.

Основу контейнеров составляет каркас из продольных и поперечных стальных балок, обшитый гофрированными листами из легированной стали толщиной 1,5–2 мм. На полу настелена прессованная фанера, как правило, с пропиткой от плесени, толщиной до 40 мм. На торце расположена двойная распашная дверь, герметичность которой обеспечена уплотнительной резиной по периметру проёма. Таким образом, можно упомянуть достоинства и недостатки таких домов [2, с. 91].

Достоинства дома из контейнеров:

- достаточно экономичный вариант при сравнительно больших размерах (площадь одного 40 футового контейнера составляет около 30 м<sup>2</sup>);
- быстрые сроки возведения;
- фундамент под такой дом делается чисто символический: неглубокий ленточный или столбчатый, а также на винтовых сваях;
- такая конструкция отлично переносит различные природные катаклизмы, такие, например, как землетрясение и подтопление;

- необычная архитектура дома, непохожая на другие;
  - подходит для сурового северного климата и районов с обильными снежными осадками.
- Недостатки дома из контейнеров:
- стены и полы у таких контейнеров чаще всего обрабатываются специальными токсичными красками и составами для того, чтобы защитить от атмосферных воздействий. Поэтому перед тем, как вы соберетесь строить, необходимо удалить все это;
  - такой дом сильно нагревается летом и быстро охлаждается зимой;
  - за данной конструкцией необходимо постоянно следить, чтобы на ней не образовалась ржавчина.
  - невысокие потолки - с учетом утепления пола и потолка около 2,35 м [3].

### Список использованной литературы:

1. Клявлиня Я.М., Клявлин М.С., Талипов Р.А., Бобков О.В. Инновационные процессы на нулевом цикле строительного производства // Актуальные проблемы технич., естеств. и гуман. наук: Материалы Межд. научно - техн.конф. 20 ноября 2013г. Вып.7. - Уфа, УГНТУ, 2013. - С.94 - 96.
2. Клявлиня Я.М. Экономическая эффективность применения новых материалов и технологий в малоэтажном строительстве / Я.М. Клявлиня // Экономика и управление: научно - практический журнал, №5, 2014. - С.89 - 92.
3. Как сделать дом из контейнеров: особенности технологии и отзывы владельцев. Квартиры в РФ. URL: <http://kvartira-rf.com/residential-real-estate/house/dom-iz-kontejnerov.html>

© Я.М. Клявлиня, Э.С. Гайнанова, 2017

УДК 336.7

**С.Б. Коваленко**

доктор экономических наук, профессор  
кафедра банковского дела, денег и кредита  
Саратовский социально - экономический  
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова  
г. Саратов, Российская Федерация

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Российская экономика и домашние хозяйства России не могут развиваться нормально без использования кредитов, главными поставщиками которых выступают банки. Однако в современных кризисных условиях кредитная активность российских банков снизилась как из - за падения ликвидности некоторых из них, так и из - за возрастания кредитных рисков вследствие финансовых затруднений заемщиков. Теоретические вопросы кредитования населения представлены в трудах Белоглазовой Г.Н., Карповой Р.А., Ковалева А.Ю.,



Коробова Ю.И., Кроливецкой Л.П., инновационные разработки в данной области представлены в трудах Гришиной Е.А. [2,3,4,6].

Перспективы развития потребительского кредитования в Российской Федерации очень неоднозначны. С одной стороны, оно – это наиболее удобная форма кредитования физических лиц, с другой стороны – рост невозвратности кредитов и ряд других факторов могут привести к кризису банковской системы. В результате выявленных тенденций рынка потребительского кредитования, а также исследований ведущих ученых - экономистов можно определить направления развития данного сектора банковской деятельности. К основным направлениям развития потребительского кредитования можно отнести следующие:

\* Расширение форм потребительского кредитования. В зарубежной практике одним из решений проблемы просроченной задолженности является качественная замена характеристик долга путем внедрения овердрафта. В России пока отсутствует должная степень доверия потребителей к данному инструменту потребительского кредитования. Вместе с тем формирование на этой основе долгосрочных отношений с банком может способствовать снижению процентных ставок на последующие кредиты.

\* Грамотное проведение банковских маркетинговых стратегий для населения. Как показала практика, наиболее эффективным маркетинговым ходом является проведение так называемых «сезонных акций», то есть снижение базовых процентных ставок в те периоды, когда прогнозируется снижение кредитной активности [5].

\* Развитие базы кредитных историй физических лиц. Активизация сотрудничества кредитных организаций с Национальным бюро кредитных историй позволит упростить процесс выдачи кредитов, более точно оценить потенциального заемщика и тем самым понизить банковские риски невозврата кредитов, что в свою очередь приведет к снижению и процентных ставок.

4. Совершенствование методов оценки платежеспособности потенциальных заемщиков путем:

- внедрения новых технологий по анализу платежеспособности клиентов с использованием социальных связей (с использованием социальных сетей);
- применения взвешенного подхода для удержания баланса между необходимостью наращивания клиентской базы и повышением уровня риска по активным операциям за счет ослаблений в методике проверки заемщиков;
- создания общего для кредитных организаций так называемого черного списка заемщиков.

5. Трансформация отношений сторон спроса и предложения на рынке потребительского кредитования. С целью устранения недобросовестности банков (наличие скрытых выплат и т. п.) необходим переход от приоритета предложения к приоритету спроса на рынке потребительского кредитования. Так называемый клиентоориентированный подход заключается в рассмотрении клиентов не как покупателей для выполнения планов продаж и увеличения прибыли, а как партнеров без манипулирования и асимметрии информации со стороны банка.

6. Разработка единой для кредитных организаций системы требований к заемщикам, которая позволяла бы произвести простую оценку суммы потребительского кредита, на получение которой они могут рассчитывать.

Целенаправленное следование кредитными организациями названным ориентирам повышения эффективности управления кредитным портфелем и улучшения его качества будет способствовать возобновлению развития потребительского кредитования как локомотива экономического роста, а не угрозы финансовой стабильности банковской системы страны.

По мнению многих экспертов, в качестве основных направлений по совершенствованию потребительского кредитования должны предусматриваться изменения в законодательстве.

#### **Список использованной литературы:**

1. Коваленко С.Б., Добрейкина Е.А. Риск несбалансированности кредитной политики коммерческого банка: сущность, причины возникновения, оценка // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. - 2014. - № 5(54). – С.122 - 124.
2. Гришина Е.А. Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых коммерческими банками // Финансы и кредит. – 2016. - № 28(700). – С.18 - 27.
3. Гришина Е.А. Сущность и роль Стратегии инновационного развития в банковском секторе // Научное обозрение. – 2015. - №6. – С.235 - 241.
4. Гришина Е.А. Биометрические технологии в российских банках: мечты или реальность // Наука и общество. 2015. № 3(22). С. 17 - 21.
5. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http: www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
6. Гришина Е.А. Стратегия упреждающего инновационного развития банковского сектора России // Научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития: сборник научных трудов по итогам научно - исследовательской работы ученых. Издательство социально - экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2014. С.86 - 87.

© С.Б. Коваленко, 2017

**УДК 351 / 354**

**Козлов И.И.**

Российская таможенная академия  
г. Люберцы, Российская Федерация

**Научный руководитель: Кусков А.Н.**

к.в.н., доцент кафедры управления  
Российская таможенная академия  
г. Люберцы, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ**

В целях создания наиболее благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности, улучшения инвестиционного климата в Российской Федерации в 2016 году ФТС России продолжала работу по совершенствованию

таможенного администрирования. Усилия таможенных органов были сосредоточены на обеспечении максимального содействия внешней торговле, снижении административных барьеров и сокращении времени совершения таможенных операций, защите экономических интересов Российской Федерации, наполнении доходной части федерального бюджета, расширении сферы использования информационных таможенных технологий, повышении качества предоставления государственных услуг, декриминализации и повышении безопасности цепей поставок.

В 2016 году продолжилось динамичное развитие интеграционных процессов на Евразийском пространстве. С января 2016 года начал осуществляться новый интеграционный проект государств – членов Таможенного союза (ТС) – Евразийский экономический союз (ЕЭС) Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Армения, Республики Казахстан и с апреля 2016 года Республики Киргизстан.

Пополнение доходной части федерального бюджета является одной из основных задач таможенных органов. В 2016 году сумма доходов, учтенная по доходным статьям федерального бюджета от внешнеэкономической деятельности, составила 6581,0 млрд. рублей или 100,4 % от прогнозируемой суммы, что на 630,5 млн. рублей или на 10,6 % больше по сравнению с 2015 годом. [4]

Отличительной особенностью структуры таможенных платежей является ее ориентированность на экспортные и транзитные процедуры, связанные с уплатой вывозных таможенных пошлин (рис. 1.1).

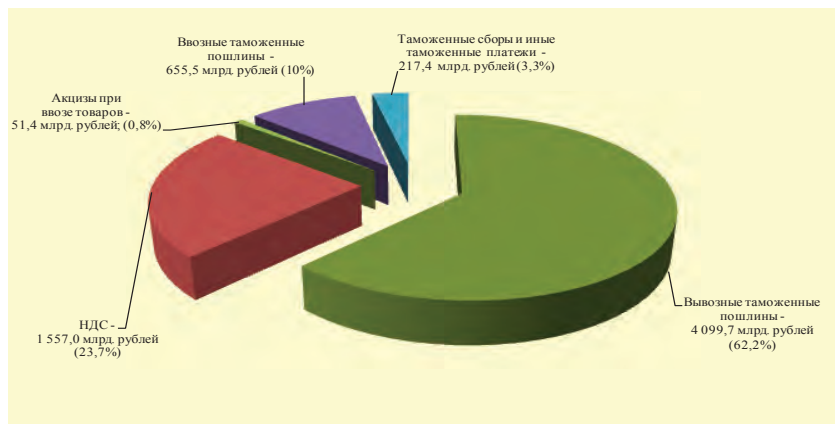


Рис. 1.1. Структура таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет в 2016 году

Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что главной составляющей структуры таможенных платежей, являются вывозные таможенные пошлины (62,2 %). Второй составляющей по этому показателю является НДС (23,7 %).

В 2016 году участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) продолжали активно использовать банковские гарантии в качестве способа обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов. Таможенными органами были приняты банковские гарантии на сумму

112 млрд. рублей, что на 6,8 % меньше суммы принятых банковских гарантий в 2015 году, вследствие более широкого применения поручительства как способа обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов.

Наибольшая доля в структуре видов обязательств, обеспечиваемых банковскими гарантиями, приходилась на обеспечение обязательств по использованию акцизных марок в соответствии с их назначением (63,8 %). При этом участники ВЭД имеют широкую возможность выбора гарантов, поскольку гарантами перед таможенными органами имели право выступать по состоянию на 1 января 2015 года 200 банков и 13 страховых организаций (на 1 января 2014 года – 179 банков и 11 страховых организаций). [4]

Процесс реформирования государственного управления в таможенной сфере, выявление и закрепление на законодательном уровне оптимальных форм и методов деятельности таможенной службы способствовали дальнейшей модернизации таможенного администрирования.

Отличительной чертой современных условий развития системы таможенной деятельности на современном этапе развития является высокий уровень динамизма и неопределенности происходящих процессов в ВЭД, что, несомненно, требует своей гармонизации.

В качестве примера можно привести следующее сравнение. В 2015 году внешнеторговый оборот США составил около 15 % от всего мирового уровня, его обслуживанием было занято около 19 тысяч таможенников. В России внешнеторговый оборот в 2015 году составил всего 1,3 % от мирового, вместе с тем его обслуживанием было занято 68 тысяч таможенников. Таким образом, в России на обслуживание 1 % внешнеторгового оборота используется в 45 раз больше человеческих ресурсов, чем в США. [4]

В ряде стран, в том числе и в России, законодательно - нормативными актами до 2004 года были предусмотрены сверхнормативные меры, например по таможенному досмотру всех грузов, проходящих таможенную границу. Издержки, вызываемые таможенными формальностями и неэффективностью процедур, могут, по данным ВТО, оказаться столь же высокими, как и суммы взимаемых налогов с внешней торговли. По некоторым оценкам специалистов, общие издержки составляют до 15 % всей мировой торговли, в стоимостном выражении – более 400 млрд. долларов США, при этом около четверти из них приходится на таможенно.

Результаты исследования показывают, что, например, в странах Евросоюза (ЕС) до устранения пограничного таможенного контроля, уже когда с торговли не взималось никаких пошлин, затраты на поддержание этого контроля составляли от 3 % до 4 % от общего объема торговли. Во многих государствах таможенная обработка грузов занимает по - прежнему много времени, иногда более 10 дней. Нормативная продолжительность таможенного контроля во многих экономически развитых странах намного меньше, чем в России. Так, например, в США указанная норма не более 0,5 часа, в Голландии реально потраченное время на процедуры составляет 10 - 15 минут. [3, с.47]

Таким образом, возникает необходимость разработки новых подходов к повышению эффективности таможенной деятельности на базе «контроля в виде сервиса» и формирования гармоничных взаимодействий в рамках института таможенных услуг. Это

послужило основанием назвать новый тип системы таможенной деятельности как «сервисной таможней».

На сложность сегодняшней ситуации в системе таможенной деятельности влияют факторы быстрого увеличения объемов мировой торговли, увеличения количества новых видов товаров, услуг, интеллектуальной собственности, перемещающихся через таможенные границы и рост их информационных признаков. Постоянно расширяется необходимая память информационных систем, обслуживающих таможенную деятельность. Например, реализованная в середине 80 - х годов в США автоматизированная коммерческая система таможни (ACS) – очень большая и сложная система с более чем 380 миллионами записей в информационной базе, состоящая из 15 миллионов строк кодов прикладных программ и сотен баз данных. Эта система обслуживает примерно 1200 торговых пользователей, 4 соседние страны (Канада, Мексика, Гватемала, Панама), 40 других агентств, 10000 устройств как в интерактивном, так и в пакетном режиме. Подкомпоненты этой системы все больше интегрируются на уровне единых баз данных, а файлы системы ежедневно возрастают более чем на 500 тысяч записей.

Таким образом, при принятии решений или предоставлении таможенных услуг таможенники имеют дело с огромными информационными потоками и массивом распределенных и постоянно изменяющихся информационных признаков объектов таможенного регулирования, а это требует новых идей и научных поисков в совершенствовании своей деятельности.

В сегодняшней ситуации, когда применяемые традиционные подходы и методы в совершенствовании системы таможенной деятельности перестали отвечать быстро изменяющимся условиям, востребованы новые парадигмы на нетрадиционных направлениях развития таможенной науки. Одной из них является идея формирования «сервисной таможни», основанная на синергетическом подходе и информационно - интегрированной концепции формирования института таможенных услуг. [3, с. 116]

В последние годы в науке возникло мощное, быстро развивающееся интеграционное направление – синергетика. Этим научным направлением выбраны в качестве предмета исследования самоорганизующиеся системы, их формирование, развитие и взаимодействие с другими системами. Синергетика позволяет обобщать знания, накопленные человечеством и использовать методы, которые одинаково хорошо применимы как в технике, естественных науках, так и в науках о человеке. Именно развитие синергетики, позволит, с одной стороны, создать принципиально новые методы сжатия информации для осуществления таможенной деятельности, а с другой получить новый смысл в виде эталонных информационных знаний по видам, производителям и объектам таможенных услуг.

По мнению автора, синергетический подход в формировании сервисной таможни может быть основан на следующих принципах:

– когерентность, то есть совместные действия, сотрудничество таможенной системы с другими системами и инфраструктурами, участвующими в регулировании ВЭД и содействии внешнеторговой деятельности, в результате которого на макроуровне возникает новая структура и соответствующее функционирование;

– нелинейность, где синергетика изучает нелинейное развитие мировой экономики и состояния ее неустойчивости, как источник многообразия и сложности экономической динамики в развитии. В результате возникает потребность в содействии торговле с помощью процессов упрощения и ускорения таможенных услуг в процессе таможенного оформления;

– открытость, то есть процесс прозрачности обмена информацией, ее производство, передачу и прием с обработкой и возникновением новых качеств и нового смысла информации, как интегрированного знания. Система таможенной деятельности ищет адекватное соответствие данному принципу. Существенное место в этом поиске занимает формирование электронных таможенных услуг в рамках соответствующих международных стандартов. [1]

В настоящее время назрела острая необходимость в разработке так называемых «эталонных высококачественных таможенных услуг», которые могут перемещаться вместе с товаром или через таможенную границу, или на внутреннюю таможенную территорию страны. В решении данной проблемы существует два подхода.

Первый подход основан на традиционной парадигме, которая базируется на том, что таможенные услуги – это те действия или взаимодействия, которые дают определенную полезность только в рамках таможенной или других отдельных инфраструктур, а не в системе таможенных органов. При этом подходе таможня при делегировании многих своих функций таможенным посредникам не отвечает в целом за качество таможенных услуг, за их развитие и соответствие международным требованиям и стандартам.

Отсюда следует, что при данном подходе применяемые действия и меры поставщиков таможенных услуг основаны на синтезе признаков «распределенной информации» об услугах, значительных временных издержках и повышенной финансовой нагрузке для участников ВЭД (особенно на региональном рынке таможенных услуг). Получаемая при данном подходе «размытость эталонной информативности образа» таможенных услуг увеличивает время и усложняет процесс таможенного оформления.

Второй подход основан на том, что таможенные услуги характерны для всей совокупности системы таможенной деятельности, включая таможенную систему, таможенную и паратаможенную инфраструктуры. При этом подходе таможня как основное ядро формирования таможенных услуг интегрирует вокруг себя разнообразные элементы сферы таможенного обслуживания и проектирует своеобразный «информационно - правовой образ услуги». Это делается не только с помощью общепринятых таможенно - торговых документов, но и меморандумов - соглашений, например между всеми участниками регионального рынка таможенных услуг. Данный подход, несомненно, повышает конкурентоспособность таможенной деятельности и служит действенным вкладом в выполнение прогнозных тенденций и планов ВТО и ВТамО для улучшения условий торговли. [2, с.119]

Итак, можно сделать вывод о том, что предлагаемая смена парадигм связана с тем, что система таможенной деятельности стала не только сложной системой с изменяющимися внутренними и внешними условиями, но и сами свойства, характер, специфика системы предполагают, с одной стороны, гармонизацию применяемых тарифных и нетарифных мер регулирования ВЭД, а с другой стороны – создание такой информативности предоставляемых услуг, при которой с помощью автоматизированных систем можно было

бы ускоренно и упрощенно внедрить оцифрованные услуги по электронному декларированию, информированию и консультированию.

Таким образом, синергетический подход дает возможность совместного функционирования многих существующих подходов, реализации задачи повышения эффективности работы и производительности таможенных администраций и тем самым успешных решений экономических задач страны. Конкретно это проявляется в способности ответить на изменения и рост сложности системы таможенной деятельности, по - другому построить институциональные структуры и связи в сфере таможенного дела. А это предполагает формирование сервисной таможни, исследование семантики таможенного дела, изучения рынка таможенных услуг, а также понятийного аппарата в сфере таможенных услуг, так как именно категориальная система играет ведущую роль в формировании научно - методического аппарата новой таможенной концепции и предпосылок для её дальнейшего развития.

#### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210 - ФЗ (действующая редакция) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // Собрание законодательства РФ, 02.08.2010, № 31, ст. 4179.
2. Дианова В.Ю., Макрусев В.В. Маркетинг таможенных услуг: учебник. М.: РИО РТА, 2010. С. 119.
3. Ершов, А.Д. Теория и методология формирования «сервисной таможни». – СПб.: СПб филиал РТА, 2015. С. 116.
4. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.customs.ru>.

© И. И. Козлов, 2017

**УДК 330.356.7, 330.4**

**Т.Н. Кокоткина**

К.э.н., доцент ФГБОУ ВО «МарГУ»  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

**Н.С. Садовин**

К.ф. - м.н., доцент ФГБОУ ВО «МарГУ»  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

**Е.И. Царегородцев**

Д - р э.н., профессор ФГБОУ ВО «МарГУ»  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

### **ОБ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДЕКВАТНОСТИ МОДЕЛЕЙ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА, ОСНОВАННЫХ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЯХ**

Исследования поддержаны грантом Российского научного фонда № 16 - 18 - 10017 «Комплекс программ прогнозирования экономического развития региона».

Для построения статических макроэкономических моделей регионов Российской Федерации с использованием производственных функций были использованы статистические данные за 15 лет (2000 – 2014 гг.) по 83 регионам и 8 федеральным округам,

а также в целом по Российской Федерации [1]. Соответствующее программное обеспечение «EGRMod» разработано для работы под операционными системами Windows в среде MSAccess или под управлением библиотеки AccessRuntime. Для накопления данных используется внешняя база данных Access. Численные расчеты выполнены на языке SQL с использованием VBA.

В качестве основных характеристик модели использованы следующие переменные:

- 1) валовой региональный продукт –  $Y$  ;
- 2) стоимость основных производственных фондов –  $K$  ;
- 3) численность населения –  $L_1$  ;
- 4) численность экономически активного населения –  $L_2$  ;
- 5) численность трудовых ресурсов, занятых в экономике –  $L_3$  ;

По каждому региону модели строились в текущих и сопоставимых ценах (с учетом индекса потребительских цен) в виде производственной функции Кобба - Дугласа  $Y = \alpha_0 K^\alpha L^{1-\alpha}$ , производственной функции Кобба - Дугласа с учетом научно - технического прогресса  $Y = \alpha_0 K^\alpha L^{1-\alpha} e^{\gamma \cdot t}$ , мультипликативной производственной функции  $Y = \alpha_0 K^{\alpha_1} L^{\alpha_2}$  и с учетом научно - технического прогресса –  $Y = \alpha_0 K^{\alpha_1} L^{\alpha_2} e^{\gamma \cdot t}$ . Для каждой функции рассматривались три вида трудовых ресурсов  $L_1, L_2, L_3$ . Таким образом, всего было построено 2208 моделей для всех регионов и федеральных округов, за исключением Крыма и Севастополя, ввиду проблем, связанных с отсутствием достоверных статистических данных [2].

Экономическая значимость (адекватность) моделей оценивалась исходя из следующих ограничений, накладываемых на параметры соответствующих моделей:

- для производственной функции Кобба - Дугласа  $Y = \alpha_0 K^\alpha L^{1-\alpha} - \alpha_0 > 0, 0 < \alpha < 1$  ;
- для производственной функции Кобба - Дугласа с учетом научно - технического прогресса  $Y = \alpha_0 K^\alpha L^{1-\alpha} e^{\gamma \cdot t} - \alpha_0 > 0, 0 < \alpha < 1, \gamma > 0$  ;
- для мультипликативной производственной функции  $Y = \alpha_0 K^{\alpha_1} L^{\alpha_2} - \alpha_0 > 0, \alpha_1 > 0, \alpha_2 > 0$  ;
- для мультипликативной производственной функции с учетом научно - технического прогресса  $Y = \alpha_0 K^{\alpha_1} L^{\alpha_2} e^{\gamma \cdot t} - \alpha_0 > 0, \alpha_1 > 0, \alpha_2 > 0, \gamma > 0$ .

Результаты проведенного анализа можно сгруппировать следующим образом:

Таблица 1. Группировка регионов по количеству экономически значимых моделей ВРП

| Группа | Количество экономически значимых моделей | Количество регионов |
|--------|--|---------------------|
| 1      | от 0 до 4                                | 19                  |
| 2      | от 5 до 9                                | 41                  |
| 3      | от 10 до 14                              | 24                  |
| 4      | от 15 до 19                              | 6                   |
| 5      | от 20 до 24                              | 2                   |

К первой группе с наименьшим количеством адекватных моделей относятся, например, такие регионы, как: Кемеровская область, Липецкая область, Республика Адыгея,



Московская область, Челябинская область, Омская область, Новосибирская область, Республика Бурятия. В пятую группу с наибольшим количеством экономически адекватных моделей вошли два региона: Ненецкий автономный округ и Ямало - Ненецкий автономный округ. Наименьшее число адекватных моделей равно 2, а наибольшее – 23. В среднем, экономически адекватными можно считать 35,28 % моделей.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что по каждому региону можно подобрать модели, адекватные с экономической точки зрения, которые в дальнейшем могут использоваться для построения соответствующих макроэкономических прогнозов валового регионального продукта, например, с использованием динамической модели экономического роста Р.Солоу [3], и решения задач оптимального управления инвестиционными процессами на уровне регионов РФ.

Следует отметить также, что практическое применение моделей, основанных на производственной функции, может быть ограничено ввиду проблем, связанных с количественным измерением ряда ключевых параметров этих моделей [4]. Данное обстоятельство предопределяет и некоторую неоднозначность выводов на основе таких моделей. Эта неоднозначность связана с тем, что при неизменном эффекте масштаба производства и постоянной доли рабочей силы в общей численности населения уровень производительности становится зависимым от наличия дополнительных факторов и технологии. Отсюда увеличение численности населения (трудовых ресурсов) может приводить к замедлению роста производительности труда, если рост населения не повлияет на развитие других факторов производства и / или технологии. Если рост численности населения ослабит развитие других факторов производства и / или технологии, то рост производительности труда замедлится еще сильнее. Если же рост населения стимулирует развитие других факторов производства и / или технологии, то рост производительности труда ускорится или замедлится в зависимости от соотношения уровня влияния позитивного и негативного эффектов.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
2. Sadovin, N. S., Kokotkina, T. N., Tsaregorodtsev, E. I., Barkalova, T.G. Modeling of the Gross Regional Product on the Basis of Production Functions // INTERNATIONAL JOURNAL OF ENVIRONMENTAL & SCIENCE EDUCATION 2016, VOL. 11, NO. 17, 10635 - 10650
3. Садовин, Н.С., Кокоткина, Т.Н. Задача оптимального управления в модели Р. Солоу // Актуальные проблемы экономики современной России: сборник материалов межрегиональной научно - практической конференции. Йошкар - Ола, МарГУ. – 2015. – Вып. 2. С. 69 - 73
4. Кокоткина Т. Н., Царегородцев Е. И., Садовин Н. С., Баркалова Т. Г., Кулалаева И. В. Макроэкономические модели развития экономики региона. // EuropeanSocialScienceJournal (Европейский журнал социальных наук). 2016. № 10. – С.47–61.

© Т.Н. Кокоткина, Н.С. Садовин, Е.И. Царкгородцев, 2017

**Г.Е. Концевич**

К.соц. н, доцент

Пятигорский медико - фармацевтический институт –  
филиал ГБОУ ВПО "ВолгГМУ" Минздрава России  
г. Пятигорск, Российская Федерация

**А.А. Трапизоян**

студентка 2 курса, группа МЕН

Пятигорский медико - фармацевтический институт –  
филиал ГБОУ ВПО "ВолгГМУ" Минздрава России  
г. Пятигорск, Российская Федерация

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ**

Всякое государство функционирует на определенной территории, состоящей из некоторого числа территориальных образований. В связи с этим, государство должно несомненно регулировать составные части, принадлежащие ему по территориальному признаку. Так как, у каждой территориальной единицы страны различные между собой показатели, например, демографические или же географические, складываются соответственно и различия в политических, экономических, социальных и иных интересах. [1, с. 1]. Другим же основание регулирования развития регионов служит несовершенство рынка.

В целом, экономика региона - это сложная экономически - хозяйственная система, состоящая из предприятий различных отраслей, хозяйств, социальных, культурно - бытовых подразделений, организаций и учреждений. [2, с. 5].

Неполное обеспечение региональной системой сбалансированного устойчивого социально ориентированного развития, является одной из ключевых проблем развития регионов. Следует заметить, что функционирование на определенных территориях страны транспортных коммуникаций, нефтегазовых комплексов или же единой энергосистемы государства, не может быть достаточным условием для устойчивого самоуправяемого регионального развития. Технологическое единство должно быть дополнено институциональным единством регионов, то есть основой не только экономического, но и правового и психолого - нравственного характера. С помощью регулирующих функций государства, может быть достигнуто такое единство. [3, с. 3].

Чрезмерная специализация является одной из самых сложно разрешаемых проблем совершенствование регионов. Поскольку в реальности, специализация и сформулированная на ней концентрация производства способствует снижению предельных издержек из - за эффекта масштаба. Приостановка общества на решении проблемы размещения сельскохозяйственного и промышленного производства в традиционном стиле обращает государство и регионы в периферию цивилизации. [4, с. 2].

Федеральное устройство России, либерализация внутренней и внешнеэкономической жизни общества создают условия регионализации экономического развития. Являясь составной частью народного хозяйства, экономика регионов, становится особым объектом ее государственного регулирования. [5, с. 2].

Структура объекта регулирования - это совокупность проблем, без решения которых объект регулирования распадается. Главной задачей государственного регулирования региональной экономики является регламентирование множества возможных положений

региона так, что одни положения более соответствуют цели регулирования, чем другие. Формулировка целей регионального развития является функцией средств, располагаемых как федерацией, так и конкретным регионом. [6, с. 4].

Перечисленные цели государственного регулирования региональной экономики вытекают из диагностики социально - экономических вопросов развития регионов, а также свойств федерации как единой целостности. [7, с. 3]. Достижение целей государственного регулирования в общем виде устремлено на ограничение многообразия социально - экономического развития регионов. Сформулированные цели регулирования могут быть достигнуты в координатах справедливости и эффективности.

#### **Список использованной литературы**

1. Концевич Г.Е. Проблемы и перспективы самообучающихся организаций в современной России: социологический анализ. Дисс. канд. социолог. наук. – Пенза, 2005. – 143с.

2. Концевич Г.Е., Афанасенко А.С. Логистика в деятельности предприятий. В сборнике: Образование в XX веке: путь к новым кризисам? Материалы II международной научно - практической конференции. Саратов, 2014. С. 99 - 100.

3. Концевич Г.Е., Шевцова О.Н., Проскурнина Н.Н. Оценка структуры внешней среды организации. (102) Журнал «Бизнес в законе» / Международный экономико - юридический журнал. – Москва: Юр - ВАК, 2014. – №2. – С. 22 - 25.

4. Концевич Г.Е., Выскребенцева М.А. Особенности информационных процессов на предприятиях. Экономика и социум. 2014. № 2 - 1 (11). С. 972 - 975.

5. Концевич Г.Е., Чистова М.В. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия. В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 148 - 155.

6. Концевич Г.Е., Чистова М.В. Возможности внедрения информационных технологий для реформирования жилищно - коммунального хозяйства РФ. (734) Гуманизация образования. Сочи: изд - во ФГНУ «Институт образовательных технологий». - 2014. – №6. – С. 95–101.

7. Концевич Г.Е., Чистова М.В. Перспективное территориальное планирование – залог успешного социально - экономического развития курортной территории. (734) Гуманизация образования. Сочи: изд - во ФГНУ «Институт образовательных технологий». - 2014. – №3. – С. 56–62.

© Г.Е. Концевич, 2017

**УДК 338.94:336.5**

**С.П. Король**, Д.э.н., доцент КубГТУ  
Г. Краснодар, Российская Федерация

### **ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ И ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: СТРОИТЕЛЬСТВО**

Рост инвестиционных ресурсов связан с мерами по снижению инвестиционных рисков. Внедрение современных методов и средств управления проектами имеет стратегическое

значение. Как показывает мировой опыт, наиболее эффективной инновацией, при реализации инвестиционных решений является технология управления проектами (Project Management). Объектом проектного управления является проект, понятие которого трактуется по-разному. Отличие проекта от производственной деятельности заключается в том, что проект является однократной, не циклической деятельностью. Производственные циклы в чистом виде не являются проектами, однако в последнее время проектный подход все чаще применяется и к процессам, ориентированным на непрерывное производство. В этом случае признается, что проект – целенаправленное и запланированное создание или модернизация физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению [3].

Проектный подход к управлению доказал свою эффективность и применяется ведущими мировыми компаниями, его успешно используют IBM, Motorola, Boeing, Intel и другие. Реализация проектов является неотъемлемой составляющей бизнес - процессов и присутствует в каждой организации. Проекты различаются по типам, масштабу, сложности. Управление проектами осуществляется во всех областях деятельности: в бизнесе, культуре и искусстве, политике, научных исследованиях и т. д. Чаще всего менеджеры сталкиваются с проектным управлением при реализации инновационных идей или инвестиционных решений [1].

Инновационные и инвестиционные проекты используют в качестве инструмента реализации стратегических планов всех уровней управления: государственного, регионального, муниципального, отраслевого, включая непосредственно строительный комплекс и предприятия этих отраслей различной производственной мощности. Рассматривая инновационный проект как последовательность действий от генерации идеи инновации до разработки конечного продукта и его коммерциализации можно сделать вывод, что путь проходит через инвестиционные проекты. Такие проекты позволяют решить вопросы как создание зданий и сооружений с целью развития научно - экспериментальной базы, производственной базы для создания инновационной продукции и базы реализации инновационной продукции или внедрения этой продукции в производственную деятельность по созданию, реконструкцию или техническое перевооружение материально - производственной базы различных отраслей экономики.

Рассматривая определенные этапы и последовательность действий при реализации инновационных проектов можно сделать вывод, что инновационный проект для своего внедрения в разной степени потребует инвестиций для перехода идеи к коммерциализации в экономике и даст социально - экономический эффект. Такой путь будет пролегать через выбор условий для внедрения, проектирование и строительство, а, следовательно, необходимо учитывать инвестиции и продолжительность этого периода внедрения инновационного проекта. В тоже время этому вопросу пока еще не уделяется достаточного внимания. При формировании модели оценки и отбора инновационных и инвестиционных проектов проблема решения создания материально - производственной базы строительного комплекса должна быть выделена в самостоятельное рассмотрение и в состав экспертов целесообразно включить ведущих специалистов проектирования объектов и строительного комплекса.

Развитие экономики связано с появлением объектов, существенно изменяющих строительное производство. Переход во вновь развивающийся сектор рынка строительства объектов социального, промышленного, энергетического назначения и других отраслей экономики предопределяет практически полное изменение не только технологии строительных процессов и производства, но и строительных машин и оборудования, организации производства, ресурсов и их поставщиков. Очевидно, что переход из одного сектора рынка в другой в этом случае невозможен за короткий промежуток времени еще и потому, что следует определить источники финансирования при приобретении значительной части необходимых дополнительных основных фондов, связанных с освоением новых технологических процессов и дополнительной подготовкой персонала. Рассмотренные проблемы возникают и при развитии строительных организаций без изменения специализации, но они относятся в основном к совершенствованию производства и внедрению инновационных мероприятий в строительном комплексе [4].

Анализ критериев отбора проектов в соответствии с «Рекомендациями по отбору проектов для Федеральной целевой программы развития Калининградской области» на период до 2010 г. позволяет сделать несколько выводов [2]. Критерии для первичного анализа разделены на 17 классов, каждый из которых позволяет переходить от первичного анализа проектов к более детальной оценке и выделению критериев, определяющих возможность их включения в ФЦП РКО и общие критерии качества проекта. В общих критериях качества проекта можно выделить класс критериев качество планирования и подготовки проекта, предусматривающий оценку уровня подготовки проекта, а в классе актуальность реализации проекта оценивается срочность реализации проекта. Реализации инновационных проектов исследуются с позиции наличия инвесторов и инвестиций, без оценки строительного комплекса и подготовительного периода к строительству. В экспертном листе, предназначенном для модели многофакторной оценки инновационных рисков в баллах в проектах, также не обращается внимание на проблему создания материально - производственной базы строительства. При поэтапной оценке рисков в опросный лист включены четыре этапа оценки рисков из общего количества этапов равного десяти. Эти этапы не дают полной картины, отражающей условия, влияющие на качество инвестиционного проекта.

Следует отметить, что вопросы оценки создания материально - производственной базы строительства для реализации инновационных проектов в общем виде рассматриваются в различных исследованиях, но в приведенной постановке они недостаточны для получения реалистичных ответов при первичной оценке инновационных и инвестиционных проектов, а тем более учитывать возможные риски в ходе их реализации. Производственная деятельность строительных организаций и ее развитие осуществляются в сложных, нестабильных и непредсказуемых рыночных условиях. Изучение системы организации и управления в строительстве должно базироваться на всестороннем анализе в первую очередь организационно - технологических причин, определяющих характер функционирования всех подсистем и системы в целом и подготовки строительного производства.

Среди ряда различных формулировок проекта остановимся на следующей формулировке: DIN 69901, Германия: «Проект – это предприятие (намерение), которое в значительной степени характеризуется неповторимостью условий в их совокупности, например: задание; цели; временные, финансовые, людские и другие ограничения; разграничения от других намерений; специфическая для проекта организация по его осуществлению» [5]. [8]. Такой подход к проектному управлению может быть использован при формировании структур управления для ряда направлений строительной деятельности.

Вместе с тем теория и методология Project Management, разработанная зарубежными компаниями, требует существенной доработки и адаптации к конкретным условиям, к состоянию и тенденциям развития инвестиционно - строительной деятельности в РФ и ее регионах.

### Список используемой литературы

1. Ивасенко Ф.Г. Управление проектами: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин – Ростов н / д: Феникс, 2009. – 330 с. – (высшее образование).
2. Бабаскин С.Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков: учеб. пособие / С.Я. Бабаскин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. (Образовательные инновации).
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: учебное пособие. – М.: Омега - Л, 2004. – 664 с.

Король С.П. © Формирование модели оценки и отбора инновационных и инвестиционных проектов: строительство [Текст] / С.П. Король // Сборник статей IX Международной научно - практической конференции «Научные механизмы решения проблем инновационного развития» (Уфа, 1.04.2017 г.) - Уфа: Аэтерна, 2017. - с.

© С.П. Король, 2017

УДК 338

**А.Ю. Котова**, магистрант  
Набережночелнинский институт  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
г. Набережные Челны, Российская Федерация

## МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема, выбранная для данной статьи, актуальна и затрагивает понятия инноваций и инновационной деятельности, а также пути воздействия на инновационную деятельность по средствам маркетинговых технологий продвижения.

Инновация (англ. innovation – введение новшеств) трактуется в различных источниках по - разному. В своем первоначальном значении инновация – это «создание нового». По мнению П. Друкера: Инновация – это действие, которое наделяет ресурсы новой способностью производить материальные и интеллектуальные ценности. Инновация означает нововведение как результат практического (или научно - технического) освоения новшества. В современной концепции инноватики принято различать нововведения - продукты, нововведения - процессы (производственно - технологические), модификации продуктов и услуг. Практическим освоением новшеств в нововведениях является реализация коммерческой (предпринимательской) идеи по удовлетворению спроса на конкретные виды продукции, технологий, услуг как товаров. Наличие спроса свидетельствует об их конкурентоспособности, то есть общественном признании, что является важным результатом инновационной деятельности [1, с.127].

Определение маркетинга в одном из источников трактуется как: «Маркетинг – это совокупность мероприятий, которые включают в себя планирование и воплощение идей,

ценообразование, продвижение и реализация замыслов, товаров и услуг, с целью удовлетворения потребностей покупателя, а также отдельных лиц и организаций [2, с.57]. Другими словами, маркетинг – это комплекс мероприятий, помогающий покупателю поверить в необходимость приобретения какого - либо товара или использования какой - либо услуги.

Технологии маркетинга – это комплекс приёмов, способов действий и принятие решений, которые определяют деятельность компании по управлению своей позицией на рынке [3, с.320].

Инновационная маркетинговая деятельность, в текущее время и при имеющихся условиях, является ядром всех конкурентных стратегий.

Для того, что бы потенциальные покупатели / потребители узнали об имеющихся новых продуктах (товаре / услуге) необходимо обеспечить ему качественное продвижения. Сделать это возможно путём выставления продукта на различных специализированных выставках, ярмарках, всевозможных конкурсах, возможно, предоставлять образцы длительного пользования в пробную эксплуатацию, что бы потребитель смог почувствовать все имеющиеся преимущества товара, на выгодных условиях, установить льготные цены на данный товар и так далее.

В современных условиях предприятиям жизненно необходимо учитывать складывающуюся тенденцию спроса на товары и услуги инновационного характера, к которым применимы также особые маркетинговые технологии продвижения. Для этого необходимо обращаться к маркетинговым инновациям, как на стадии производства, так и на стадии продвижения и реализации товаров или услуг[4, с. 163].

1) Продвижение сайта в социальных медиа - комплекс мер, направленных на привлечение на сайт посетителей из социальных медиа. Появление этого термина принято связывать с публикацией Рохита Баргавы (Rohit Bhargava), где автор сформулировал пять правил продвижения сайта в социальных сетях:

- повышать ссылочную популярность
- упростить добавление контента с сайта в социальные сети
- привлекать входящие ссылки, поощрять тех, кто ссылается
- обеспечить экспорт и распространение контента со ссылками на источник.



Рис. 1 Инновационные технологии продвижения в Интернете

2) Вирусный маркетинг – это массовое и кратковременное продвижение продукции в интернете, которое запоминается и вызывает интерес.

3) Маркетинг в социальных сетях (SMM – «Social Media Marketing») – это продвижение в социальных медиа [5].

И так далее.

Также, стоит отметить, что интернет - реклама в условиях ограниченного бюджета имеет преимущества перед другими инструментами продвижения.

Часто инновационные маркетинговые (рекламные) технологии вирусного характера называют партизанским (провокационным) маркетингом. Он использует все виды коммерческих информационных технологий (форумы, чаты, слухи и блоги), сообщество настоящих партизан – моберов, давших начало новому рекламному предложению: провокационные игры, собирающие в реальной городской среде толпу зрителей (от англ. flash - mob - «мгновенная толпа»), а также внедрение в жизнь игровых сценариев для бренда – «лайф плейсмент» (life placement) [6].

В заключении можно повести бесспорный вывод о том, что маркетинг инноваций – это деятельность по определению и продвижению товаров либо технологий, которые обладают устойчивыми конкурентными преимуществами.

Инновационная маркетинговая деятельность, в текущее время и при имеющихся условиях, является ядром всех конкурентных стратегий.

Для того, что бы потенциальные покупатели / потребители узнали об имеющихся новых продуктах (товаре / услуге) необходимо обеспечить ему качественное продвижения. Сделать это возможно путём выставления продукта на различных специализированных выставках, ярмарках, всевозможных конкурсах, возможно предоставлять образцы длительного пользования в пробную эксплуатацию, что бы потребитель смог почувствовать все имеющиеся преимущества товара, на выгодных условиях, установить льготные цены на данный товар.

### **Список использованной литературы:**

1. В.Н. Гунин, С.Ю. Ляпина. Управление инновациями. Модульная программа для менеджеров. 2010 г. – 127 с.

2. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг: учебное пособие для магистрантов. – 2015. – 57 с.

3. Герашенко М.М. Подходы к определению сущности маркетинга Инноваций / Герашенко, М.М., Шерстобитова, Т.И. // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 3 - 2. - 320 с.

4. Красюк, И.А. Инновационный канал маркетинговых коммуникаций — Product placement / И.А. Красюк // Маркетинговые коммуникации. – 2012. – № 2. – 163 с.

5. Особенности маркетинга инновационных продуктов. [Электронный ресурс] - Центр менеджмента и маркетинга "Прогресс" – Режим доступа:[http://www.novokolo.info/ru/news/publications/?\\_m=publications&\\_t=rec&id=1142](http://www.novokolo.info/ru/news/publications/?_m=publications&_t=rec&id=1142)

6. Маркетинговые инновации - [Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/320737.html>

© Котова А.Ю., 2017



## **КРИТЕРИИ ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: СТРОИТЕЛЬСТВО**

Федеральный закон от 25.02. 1999 № 39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определяет инвестиции как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (или) достижения полезного эффекта. Инвестиции как экономическая категория выполняет ряд важнейших функций на макроуровне и микроуровне, обеспечивая нормальное развитие экономики любого государства. На макроуровне инвестиции в первую очередь являются основой осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно - технического прогресса и способствует сбалансированному развитию всех отраслей народного хозяйства. На микроуровне инвестиции необходимы, прежде всего, для обеспечения нормального функционирования предприятия и его социально - экономического развития на базе повышения технического уровня производства и повышения качества продукции. Инвестиционная деятельность направлена на повышение эффективности производственной деятельности и в итоге на увеличение прибыли. Инвестиционный цикл предполагает непосредственное участие хозяйствующего субъекта в процессе инвестирования, включающем подготовку проектно - сметной документации, строительства объекта и его последующая эксплуатация, реконструкция, техническое перевооружение, ликвидация [2].

Экономически эффективное инвестирование на макро - или микроуровне зависит от многих факторов экономического развития государства, региона, конкретной отрасли экономики, предприятия и в целом их научно - технического и социального развития и ресурсного обеспечения. Наиболее значимым направлением экономически эффективного инвестирования в настоящее время признается инновационный путь развития. Под инновациями понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно - технических, социально - экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера [1]. Все инновации можно разделить на технологические и коммерческие, между которыми на практике трудно провести четкую грань. Доля товаров «мировой новизны» не превышает 10 % , а остальные новшества связаны в основном с усовершенствованием или модификацией существующих товаров. Для получения запланированных результатов в принятые сроки, бюджету и качеству формируется проект, отражающий стратегию развития и пути достижения стратегических целей в организациях соответствующего уровня управления. Любые инвестиции переходят в реальные активы за определенное время через проект. Инновационный проект представляет собой последовательность действий от генерации идеи инновации до разработки конечного продукта и его коммерциализации. Предложенных альтернативных проектов может быть несколько, каждый из которых направлен на решение стратегических целей организации. Система методов отбора проектов должна способствовать сокращению времени и средств на

проведение анализа альтернатив. Система оценки и отбора проектов в каждом конкретном случае является уникальной и применяемой для данного случая.

Рыночный успех предприятия все больше базируется на новом знании. Во всем мире непрерывно растут наукоемкость выпускаемой продукции и стоимость технологических разработок. Реализация программ по модернизации российских предприятий, основанных на инновационных достижениях, предполагает создание благоприятных условий для структурных преобразований в сфере коммерциализации научных знаний, для чего потребуются интеграции производителя и прогрессивной научной мысли. Результатом интеграции выступают принципиально новые образцы продукции, обладающие более высокой потребительской ценностью, а их техническая сложность делает их на определенный период защищенными от конкуренции со стороны менее инновационно активных конкурентов [3]. По мнению Питера Друкера предпринимательство, основанное на нововведениях, связано с меньшим риском, чем оптимизация традиционных процессов [4]. Инновационный процесс представляет собой комплекс последовательных взаимосвязанных действий по созданию, освоению и распространению инноваций, которые можно представить как стадии подготовки, промышленное производство и коммерциализация нововведения. Каждая из названных стадий инновационного процесса представляет собой сложный, многоэтапный процесс с широким набором характерных признаков.

Строительство это одна из наиболее сложных, вероятностных и открытых отраслей экономики. Создание строительной продукции сопровождается взаимодействием участников строительства: инвесторов, заказчика, подрядчика, финансирующих организаций, проектировщиков, поставщиков материально - технических и энергетических ресурсов, обслуживающих организаций, надзорных органов, отслеживающих качество строительства и соблюдение нормативных актов. Каждая вероятностная ситуация несет риск определенного характера, который надо прогнозировать и предотвращать его последствия не только там, где он проявился, но и в той системе управления, которая взаимодействует с рассматриваемой ситуацией. Принимая во внимание необходимость снижения экономических рисков в долгосрочной перспективе целесообразно прогнозировать область влияния каждого инновационного мероприятия в отрасли на элементы системы. Исследование отраслевой системы от появления идеи до ее реализации на протяжении выбранного периода времени может показать в одних элементах положительный эффект, а в других дать отрицательный результат. Необходимо прогнозировать экономическую эффективность, как результат внедрения каждого инновационного мероприятия на этапе планирования [5].

Планирование инновационного развития на каждом уровне управления и выбранном временном периоде опирается на определенный объем информации о соответствующей внешней и внутренней среде на момент разработки плана социально - экономического развития региона, строительного комплекса или строительных организаций. Выбор методологических подходов планирования, плановых показателей и критериев оценки также определяются видом планов, и изменяется от прогнозных планов или программ к производственным заданиям. Сбалансированная система показателей, которая и является критериями оценки будет более эффективной, если сформулированы цели в области совершенствования внутренних процессов в организации. Эти процессы в том числе и связаны с инновационной деятельностью, которая направлена на повышение качества продукции, снижение трудоемкости возведения объектов, сокращения продолжительности строительства и их стоимости [6]. Следует учитывать, что инновационное мероприятие, будучи экономически эффективным в ряде областей применения, в других случаях

экономически не приемлемо. Неподготовленность производственной базы, недостаточность материально - технических ресурсов, малый объем регионального внедрения и неподготовленность рынка за пределами региона могут стать причиной не включения таких мероприятий в план. Информация о реализации производственных плановых заданий позволяет корректировать планы развития более высокого уровня и уточняться в планах нижнего уровня в зависимости от принятых изменений (корректировок).

### Список используемой литературы

1. Бабаскин С.Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков: учеб. пособие / М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 240 с. – (Образовательные инновации).

2. Казакова Н.В. Экономика и организация инвестирования в строительстве: учеб. пособие / Н.В. Казакова, А.Н. Плотников. – М.: Альфа: ИНФРА - М, 2016. - 256 с.

3. Гришин И.. Формирование результатов инновационной деятельности: структурный подход // Проблемы теории и практики управления, 2010, № 4. – С.8 - 92.

4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – СПб.: Вильямс, 2007.

5. Король С.П. Инновационное развитие строительной отрасли как экономическая категория объекта управления / Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2016 год, №1 (45). Номер статьи 4501. Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4501/>

6. Король С.П., Шувалов А.А., Бабенко Е.В. Инновационная деятельность в региональном строительном комплексе как объект управления // Региональная экономика: теория и практика, 2013, № 16 (295). С. 2 - 10.

Кривко Н.С. Критерии отбора инновационных и инвестиционных проектов: строительство [Текст] / Н.С. Кривко // Сборник статей IX Международной научно - практической конференции «Научные механизмы решения проблем инновационного развития» (Уфа, 1.04.2017 г.) - Уфа: Аэтерна, 2017. - с.

© Н.С. Кривко, 2017

УДК 332.62

**Куницына А.В., Абдурагимова Н.А.**

студентки 4 курса экономического факультета

НИМИ ФГБОУ ВО «ДОНСКОЙ ГАУ»

Научный руководитель: Карпова Н. В.

к. э. н., доцент кафедры «Экономика»

НИМИ ФГБОУ ВО «ДОНСКОЙ ГАУ»

г. Новочеркасск, Российская Федерация

## ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**Аннотация:** В настоящей статье представлено обоснование пагубного влияния строительной отрасли и ее продуктов на окружающую среду. Приведен краткий анализ необходимости формирования системы эколого-экономического управления

природоохранной деятельностью в секторе строительства и рекомендации по ее формированию.

**Ключевые слова:** экология, строительство, эколого - экономическое управление, загрязнение окружающей среды

Строительство как отрасль народного хозяйства нуждается в большом количестве различного рода сырья, строительных материалов, энергетических, водных и других ресурсов, получение которых оказывает сильное воздействие на окружающую природную среду. С воздействием на нее связана и работа принадлежащих отрасли предприятий по переработке сырья и изготовлению деталей, изделий и конструкций, а также деятельность строительно - монтажных организаций, непосредственно ведущих работы на строительных площадках и оснащенных большим количеством разнообразной строительной техники и транспортными машинами. Степень воздействия на природу зависит от материалов, применяемых для строительства, технологии возведения зданий и сооружений, технологической оснащенности строительного производства, типа и качества строительных машин, механизмов и транспортных средств и других факторов.

Территория строек становится источником загрязнения соседних участков: выхлопы и шум двигателей машин, сжигание отходов. Вода широко используется в строительных процессах - в качестве компонентов растворов, как теплоноситель в тепловых сетях; после использования она сбрасывается, загрязняя грунтовые воды и почвы введенными в нее компонентами.

Однако само строительство - процесс относительно скоротечный. Значительно сложнее дело обстоит с воздействием на природу объектов, являющихся продукцией строительства - зданий, сооружений и их комплексов - урбанизированных территорий. Их влияние на окружающую природную среду еще недостаточно изучено, поэтому практически все экологические мероприятия носят рекомендательный характер. Что же касается нынешних результатов, то: уменьшается количество деревьев, загрязняются воды и почвы вследствие промышленных выбросов и накопления коммунально - бытовых отходов, происходит запыление, газовое и тепловое загрязнение воздуха, что приводит к изменению уровня радиации, выпадению осадков, изменению температур воздуха, ветрового режима, т.е. к созданию искусственных условий на урбанизированной территории. В связи с этим проблема управления природоохранной деятельностью в сфере строительства еще в начале 70 - х годов XX века приобрела статус одной из самых приоритетных и острых проблем, стоящих перед человечеством.

Известно, что достаточно сложно одновременно сохранять темпы экономического роста и минимизировать негативные последствия антропогенного воздействия на природу. Все это стало своеобразным вызовом технологическому обществу, в ответ на который в развитых странах началось формирование механизма управления качеством окружающей среды на государственном и муниципальном уровнях. Создание надежного и эффективного механизма, способного обеспечить сбалансированное решение экономических задач и проблем сохранения окружающей природной среды для удовлетворения жизненных потребностей населения, является основной задачей управления природоохранной деятельностью, как в России, так и за рубежом. В составе данного механизма выделяют экологическую политику, а также различные административные и экономические инструменты экологического регулирования. Однако

создать достаточно эффективные механизмы управления природоохранной деятельностью так и не удалось до сих пор. Отмеченные проблемы усложняются еще и тем, что они сопряжены с необходимостью комплексного управления безопасностью социальных и экономических систем.

Грамотное экологическое управление механизмом строительства – это составная часть общей системы управления механизмом качества окружающей среды. Эколого–экономическое управление представляет собой организационную структуру, осуществляющую деятельность по планированию, созданию, внедрению и обеспечению норм и требований, ограничивающих вредное воздействие процессов строительства и их результатов на природу, а также по рациональному использованию природных ресурсов, их восстановлению и воспроизводству.

Система эколого - экономического управления должна обеспечивать:

- ✓ организационную деятельность строительной организации по использованию, восстановлению и воспроизводству природных ресурсов;
- ✓ учитывать экологические и гигиенические свойства продукции;
- ✓ обеспечивать контроль всех технологических этапов строительства, при которых возможно появление основных, попутных, сырьевых, побочных продуктов и вторичных материалов, загрязняющих окружающую среду непосредственно своим появлением либо за счет увеличения их концентрации.[1]

Экологическое управление должно осуществляться на основании нормативной документации, устанавливающей практические методы и процедуры с целью:

- ✓ формирования и соблюдения гигиенических и экологически обоснованных требований к используемой строительной продукции;
- ✓ функционирования системы контроля элементов окружающей среды;
- ✓ уменьшения до регламентированного уровня или до полной ликвидации загрязнения атмосферы выбросами, сбросами водных объектов, почвы и недр, а также уменьшения воздействия шумов, излучений и других физических факторов;
- ✓ организации работ по утилизации попутных и побочных продуктов и вторичных материалов строительной индустрии.[2]

Для обеспечения целостности управления строительной индустрии необходимо осуществить рациональное сочетание целевого, функционального управления и линейного руководства.

При практической реализации экологического управления необходимо соблюдать следующие условия:

- ✓ экологическое управление должно находиться среди высших приоритетов;
- ✓ экологическая политика должна строиться на анализе состояния окружающей среды, необходимости выполнения требований законодательных и нормативных актов, принятия мер по предотвращению экологических аварий;
- ✓ четко описать цели и задачи по экологическому оздоровлению, формированию программ и планов действий с указанием конкретного содержания работ, ответственных исполнителей, сроков исполнения, потребных ресурсов, разработки планов действий в аварийных ситуациях;

✓ создать соответствующую организационную структуру с выделением необходимых ресурсов, подготовкой и выпуском руководства по управлению качеством окружающей среды;

✓ обеспечить мониторинг производственной системы, окружающей среды, системы экологического управления с определением характеристик и оценкой состояния охраны окружающей среды;

✓ проводить периодический анализ состояния системы экологического управления со стороны руководства предприятия и реализацию мероприятий по совершенствованию системы.

Внедрение такой системы экологического управления позволит ограничить вредное воздействие строительных процессов на окружающую среду и снизить уровень строительства и реконструкции, наносящей экологический ущерб.

#### **Список использованной литературы:**

1. Чешев А.С., Карпова Н.В., Шевченко О.Ю. Стратегия организационно – экономического обоснования природоохранной деятельности в городских условиях [Электронный ресурс] Ростов н / Д - Москва, «Вузовская книга», 2014г. Режим доступа - [http:// cyberleninka.ru/](http://cyberleninka.ru/) - 22.02.2017г.

2. Ведомственный руководящий документ «Концепция системы управления охраной окружающей среды на объектах ОАО «ГазПром» в соответствии с ГОСТ Р ИСО 14000» [Электронный ресурс] Официальный сайт 2017г. // — Режим доступа: [http:// www.gazprom.ru/](http://www.gazprom.ru/) - 21.02.2017г.

3. Чернышов, В. И. Нормирование и снижение загрязнения окружающей среды : [Электронный ресурс] учебник / под ред. Я. Д. Вишнякова. - М. : Академия, 2015. - 368 с. Режим доступа - Режим доступа - [http:// biblioclub.ru/](http://biblioclub.ru/) - 22.02.2017г.

© А.В. Куницына, Н.А. Абдурагимова, Н.В. Карпова 2017

#### **УДК 338.2**

**Г.В. Куприянов**

магистрант  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный  
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

**А.А. Деметьева**

магистрант  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный  
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Развитие физической культуры и спорта является приоритетным направлением социальной политики администрации Краснодарского края. Основной целью в развитии отрасли является создание условий для сохранения и улучшения физического здоровья жителей Краснодарского края средствами физической культуры и спорта.

За последние годы в Краснодарском крае значительно возросли роль спорта и уровень проводимых спортивных и физкультурных мероприятий.

Доля граждан Краснодарского края, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности населения Краснодарского края достигнут на уровне 46,7 % [2].

Большое внимание в крае уделяется развитию массового спорта для различных категорий населения, пропаганде физической культуры и спорта, развитию спортивной инфраструктуры, обеспечению доступности для занятий физкультурой и спортом, как в образовательных учреждениях, по месту работы, так и по месту жительства. За 2016 год министерством за счет средств краевого бюджета проведено 29 мероприятий [2].

Однако несмотря на комплексную реализацию мероприятий по развитию физической культуры и спорта в Краснодарском крае.

Основной проблемой является недостаточная обеспеченность населения спортивными сооружениями, а также быстро устаревающая методическая база подготовки спортсменов.

Кроме того, в настоящее время в крае в сфере физической культуры и спорта сложились такие проблемы, как: снижение уровня и отсутствие стабильности результатов в спорте высших достижений; снижение социальной эффективности физкультурно - спортивной деятельности в части воспитания детей и молодежи; снижение активности использования потенциала спорта при позиционировании Краснодарского края на международном уровне.

Обеспечить решение проблем возможно только посредством программно - целевого метода на основе рационального использования выделенных ресурсов.

Эффективным инструментом программно - целевого планирования физической культуры и спорта региона является государственная программа Краснодарского края «Развитие физической культуры и спорта» утверждена постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 12 октября 2015 г. №962.

Целью государственной программы является ежегодное увеличение численности жителей Краснодарского края, занимающихся физической культурой и спортом [1].

Государственная программа состоит из семи основных мероприятий [1]:

- содействие развитию физической культуры и массового спорта в Краснодарском крае;
- физическое воспитание и физическое развитие граждан посредством организации и проведения (участия) физкультурных мероприятий и массовых спортивных мероприятий;
- премии, стипендии и иные выплаты населению за выдающиеся заслуги либо в целях стимулирования;
- содействие развитию спорта высших достижений и его информационное обеспечение;
- реализация государственных функций в области физической культуры и спорта государственных бюджетных (казенных) учреждений;
- развитие спортивных сооружений в Краснодарском крае;
- управление реализацией государственной программы.

В соответствии со сводной бюджетной росписью министерства финансов Краснодарского края на 2016 г. в рамках реализации мероприятий государственной программы Краснодарского края «Развитие физической культуры и спорта» объём бюджетного финансирования предусмотрен в сумме 4 014 622,4 тыс рублей.

За 2016 год профинансировано министерством 3 880 858,7 тыс руб, что составляет 99,2 % предусмотренных средств федерального и краевого бюджетов на реализацию

государственной программы; департаментом строительства Краснодарского края профинансировано 71 793,0 тыс руб (99,7 % предусмотренных средств); департаментом информационной политики Краснодарского края профинансировано 29 994,6 тыс руб (100,0 %).

В целом эффективность реализации государственной программы составляет 96 % , что признается высокой степенью эффективности реализации государственной программы.

#### **Список использованных источников**

1. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 12 октября 2015 г. №962. Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Развитие физической культуры и спорта».

2. Доклад о реализации мероприятий государственной программы Краснодарского края «Развитие физической культуры и спорта» за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kubansport.ru/department/gosprograms/208/>

© Г.В. Куприянов, А.А. Дементьева, 2017

**УДК 338.001.36**

**С.С. Лебедева**, студентка 3 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

### **РЕКЛАМА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

Реклама играет важную роль в системе маркетинговых коммуникаций, так как реклама выступает в роли инструмента регулирования поведения покупателей: привлекает внимание к товару, создает имидж компании. Благодаря этому осуществляется решение маркетинговых задач. Маркетинг – это производство и сбыт товара или услуг, направленные на удовлетворение нужд потребителей. В маркетинговых коммуникациях реклама имеет несколько целей:

1. Формирование спроса
2. Стимулирование сбыта
3. Продажа товаров

Также она выполняет ряд задач:

1. Информирование
2. Увещевание (формирование предпочтения)
3. Напоминание (сохранение в памяти информации о товаре)

Существует несколько маркетинговых концепций, которые определяют роль рекламы в продвижении товара:

1. Концепция совершенствования производства

В данной системе рекламе уделяется второстепенная роль (она может выступать в качестве напоминания), так как при дефиците товаров отсутствует конкуренция, поэтому покупатель сам проявляет интерес к товару или услуге.



## 2. Концепция совершенствования товара

Реклама играет вспомогательную роль, покупатель сам проявляет инициативу в выборе более качественных товаров и услуг. Происходит формирование предпочтений у аудитории за счет повышения качества производимой продукции.

## 3. Концепция интенсификации коммерческих усилий

В данной концепции рекламе уделяется первое место. Сутью данной концепции является «навязывание» товара аудитории. Однако, потребности покупателей остаются на втором месте, что может вызвать отрицательную реакцию на рекламируемый товар и рекламу в целом.

## 4. Концепция социально - этнического маркетинга

В данной концепции на первый план выходят потребности и нужды целевой аудитории, а затем осуществляется обеспечение потребителей нужными товарами, которые повысят благополучие покупателя и общества в целом.

## 5. Концепция маркетинга

На первом месте стоит результативное удовлетворение нужд потребителей. Данная концепция самая действенная, так как включает в себя комплексный подход к организации маркетинговой деятельности.

Основными составляющими комплекса маркетинга являются: товар, цена, система сбыта, система маркетинговых коммуникаций

В наше время недостаточно просто создать качественный товар, так как на рынке уже могут находиться тысячи подобных товаров. Также не хватит установить доступную цену на товар. Для эффективного продвижения товара должны быть обеспечены эффективные коммуникации со всеми членами маркетингового процесса.

Также реклама играет важную роль в реализации маркетинговой технологии позиционирования (воздействие на образ мысли потребителей). Такая реклама должна соответствовать следующим требованиям:

1. Реклама позиционирования должна быть имиджевая
2. Реклама должна быть способна донести уникальное торговое предложение
3. Реклама должна сложить у потребителя психологическую установку о товаре
4. Реклама должна быть сфокусирована на данном товаре и его свойствах
5. Реклама должна быть понятной и простой
6. Реклама должна указывать на преимущества данного товара
7. Реклама должна предоставлять правдивую информацию о товаре
8. Реклама должна внушать доверие

Подводя итоги, можно сказать, что реклама является одним из значимых элементов системы маркетинговых коммуникаций, которая представляет собой один из самых значимых инструментов маркетинга. Реклама представляет собой активный инструмент формирования маркетинговых позиций компании, который используется в большинстве стратегий позиционирования.

### Список использованной литературы

1. Е.Ромат, Д.Сендеров Реклама: теория и практика. 2013. С. 291 - 316.
2. Титова Н.А. ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ // В сборнике:

Экономика и организация эффективного использования и устойчивого развития трудового потенциала предприятия труды Международной научно - практической конференции, посвященной 10 - летию факультета бизнеса и 40 - летию кафедры организации производства НГТУ. 2001. С. 326 - 327.

3. Карицкая И.М., Шадрина Л.Ю. Клиентоориентрованность организаций сферы услуг: проблемы и способы решения // Международный научный журнал «Инновационное развитие» № 1 (6) | январь 2017. С 52 - 54

© С.С. Лебедева 2017

**УДК 336.132**

**Линский Д. В.**

к.э.н., доцент кафедры экономической теории

Институт экономики и управления

(структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»

**Менусманова М.Р.**

студентка 2 курса факультета восточной филологии

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ**

Инвестиция представляет собой долгосрочное вложение частного или государственного капитала в различные отрасли национальной или зарубежной экономики с целью получения прибыли (дохода) [2].

Использование иностранных инвестиций считается объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном делении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

С официальной точки зрения необходимо активно привлекать иностранные инвестиции, образывая благоприятный инвестиционный климат. В то же время есть и другие мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в отечественную экономику. Но без инвестиций фактически невозможно дальнейшее развития производства [3].

В настоящее время проводится обсуждение вопроса среди российских предпринимателей, политиков и общественных деятелей о значении и роли иностранного капитала в экономике Российской Федерации. Как правило, считается, что вовлечение иностранных инвестиций в страну приносит ей целый ряд известных преимуществ представляющиеся: возможностью дополнительного финансирования инвестиционных проектов; использованием опыта страны - инвестора в сфере предпринимательства; иностранными вложениями стимулирующие развитие и рост внутренних инвестиций, способствующие расширению и диверсификации экспортного потенциала и развитию импортозамещающих производств; получением доступа к новым технологиям, технике и современным методам организации производства, а еще продвижением собственных достижений на внешний рынок; иностранными инвестициями помогающие разрешить

временные денежные затруднения, хотя при данном возрастает внешний долг страны - реципиента; интеграциями страны в мировое хозяйство, обеспечивающие ей устойчивое экономическое формирование.

Сегодня Россия активно использует в своей экономике иностранные инвестиции. Это в основном официальные ресурсы, хотя обращение России к многосторонним кредитам влечет за собой увеличение государственного долга. Для России приток иностранного капитала является: ускорением экономического и технического прогресса; обновлением и модернизацией производственного аппарата; овладением передовыми методами организации производства; обеспечением занятости, подготовкой кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Инвестиционная активность в 2016 г. была одной из главных проблем для российской экономики. В первом полугодии темпы ее снижения были умеренными на фоне сокращающегося внутреннего спроса. Усиление девальвации рубля и западные санкции усилили давление на динамику капитальных инвестиций во втором полугодии.

В инвестиционной сфере наблюдается прекращение осуществления ряда инвестиционных проектов. Гражданам Швейцарии запрещено вступать в новые деловые отношения со следующими компаниями российского происхождения: Севастопольский морской торговый порт; Керченский морской торговый порт; госпредприятие «Универсал - Авиа»; санаторий «Нижняя Ореанда»; крымское предприятие «Азовский ликёроводочный завод»; завод «Массандра»; завод «Новый свет» [4].

Слабость основных внешнеторговых партнеров РФ и низкая стоимость рубля обусловили резкое замедление инвестиций в основной капитал. Сектор жилищного строительства, на который приходится половина всех капвложений, чувствовал себя в еще более подавленном состоянии. Повышение рублевых ставок сделало ипотечные кредиты менее привлекательными, при этом и сами условия кредитования строительных отраслей ужесточились к концу года.

По данным компании А. Т. Kearney в 2016 году Российская Федерация не вошла в 25 самых привлекательных для инвесторов стран мира.

Однако в 2016 г. ситуация меняется и инвесторы начинают покупать российские бумаги в условиях стабилизации рубля, когда колебания его стоимости сузились больше, чем у любой из других 30 наиболее торгуемых валют мира. По оценкам Bloomberg, глобальные инвесторы с оптимизмом смотрят на сохранение инвестиционной устойчивости и уверены в перспективах корпоративного сектора России.

Специалисты оценивают, что в настоящее время наиболее сильно снижаются инвестиции субъектов России. Они приводят очень низкий показатель удельного веса в совокупном объеме инвестиций до 6,4 %. При этом отмечается рост социальных расходов, необеспеченных увеличением доходной базы бюджетов всех уровней. В результате повышается долговая нагрузка на региональные бюджеты. К примеру, в 2015 году удельный вес долга регионов в собственных доходах увеличился до 29 %, количество субъектов с превышением доли госдолга более 50 % увеличилось до 35 регионов. Федеральная служба государственной статистики подтверждает ухудшение ситуации. В третьем квартале 2016 года совокупный государственный долг России и муниципальный долг отдельных регионов был равен 45 % консолидированных налоговых и неналоговых доходов [5].

Сейчас России необходима новая парадигма роста, базирующаяся на подъеме производительности. Кризис создает возможности и дополнительные стимулы, позволяющие преодолеть отставание России по уровню производительности и достигнуть стабильного долгосрочного становления экономики.

#### **Список использованных источников**

1. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160 - ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации (с изменениями на 5 мая 2014 года).
2. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ. — М. : Инфра-М, 2009. — 204 с.
3. Николаева И. П. Инвестиции : Учебник – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашко и К», 2013. – 256 с.
4. Санкции против России. Список [Электронный ресурс] Елена Свободян, газета «Аргументы и факты», 16.10.2016 // Режим доступа: <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1159761>
5. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов 2016 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://gaexpert.ru/docbank/6ce/1b2/d5c/15cfe0ab4b4bd96821c8b07.pdf>

© Линский Д. В.

**УДК 338.22**

**Линский Д. В.**

к.э.н., доцент кафедры экономической теории  
Институт экономики и управления  
(структурное подразделение)  
ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»

**Джелялова С.К.**

студентка 2 курса факультета крымскотатарской и  
восточной филологии

### **ПУТИ СНИЖЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ**

Одной из более острых проблем нынешней экономики России является инфляция, которая сопровождается не только лишь увеличением уровня цен, однако и нарушением пропорций воспроизводства в разных областях рыночного хозяйства. Как правило, инфляция появляется вследствие долговременного неравновесия на большинстве рынков в пользу спроса, т. е. в условиях дисбаланса между спросом и предложением.

Термин «инфляция» появился во второй половине XIX в., переключаясь из арсенала медицины. В буквальном переводе с латинского языка инфляция означает «вздутие», т. е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными ростом товарной массы [2].

Антиинфляционная политика — это комплекс соответствующих мер государственного регулирования экономики, направленных на борьбу с инфляцией. Воплощение в жизнь такой политики требует от правительства разработки антиинфляционной программы,

которая определяет цели, задачи и пути ее реализации, зависит от стадии инфляционного процесса, его интенсивности и других факторов [4].

Проблема снижения инфляции за счет роста безработицы решается неоднозначно. Часть экономистов считает, что количественно такая плата небольшая, и за счет социальных программ государства можно решить социально - экономические противоречия, возникающие при этом. Другие экономисты считают, что такая политика наносит морально - психологический ущерб. Мировой опыт показал, что все варианты сдерживания инфляции за счет безработицы являются неудачными.

В связи с тем, что главная причина инфляции кроется в увеличении денежной массы, антиинфляционная политика должна быть направлена на сокращение темпов ее роста. Правительство должно: проводить политику денежных ограничений, решать проблемы бюджетного дефицита, реформировать налогообложение.

Для того чтобы преодолеть инфляционные процессы, стране необходимо [1]: ускорить приватизацию; повысить степень товарности экономики; структурно перестроить и осуществить конверсию военного производства; увеличить нормы сбережений и уменьшить их ликвидность; сравнить темпы роста денежной массы и темпы роста национального дохода.

Классическим направлением антиинфляционной политики является политика доходов, сущность которой заключается в прямом ограничении роста цен и заработной платы, а также использование экономических стимулов или санкций с целью удержания их роста в определенных пределах. Политика доходов производит двойное воздействие на инфляцию. Ограничивая размеры повышения цен и заработной платы, политика доходов уменьшает рост расходов на производство товаров. Это препятствует саморазвитию инфляционных процессов и сдерживает их интенсивность. В то же время сдерживание роста цен на товары и заработной платы определяет динамику доходов населения, что способствует ограничению платежеспособного спроса. Поэтому политика доходов часто используется в сочетании с направлениями дефляционной политики [3].

Как правило, более успешными мерами политики доходов является снижение темпов роста заработной платы, а не регулирование цен. Административное сдерживание цен как инструмент антиинфляционной политики может применяться в условиях переходного периода, но только как временный элемент для преодоления спекулятивных и стихийных процессов. В долгосрочном временном интервале такое направление антиинфляционной политики неэффективно, поскольку прямой государственный контроль над ценами блокирует рыночный механизм, нарушает систему связей между производителями и потребителями, сдерживает процессы преодоления диспропорций, в конечном итоге создает условия для дальнейшего роста цен.

Мероприятия денежно - кредитной политики должны быть главными только на первом этапе реформирования экономики государства. После того, как достигнута первичная стабилизация денежной единицы необходимо переходить ко второму этапу реализации антиинфляционной политики путем использования финансовых (бюджетных) мероприятий.

Финансовые механизмы антиинфляционной политики направлены на обеспечение сбалансированности государственных финансов, цель состоит в сокращении бюджетного дефицита, чего можно достичь за счет роста доходов и сокращения государственных

расходов. Увеличение поступлений в бюджет может быть осуществлено за счет повышения налогов, что может дать положительный результат в краткосрочном периоде. Но в дальнейшем политика усиления налогового пресса чаще всего приводит к сокрытию доходов, подрыву стимулов к труду и инвестированию, вызывает торможение экономического развития и, как следствие, сокращаются поступления в государственный бюджет. Поэтому считается более целесообразным развитие налоговой системы в направлении снижения ставок налогообложения.

Адаптационная политика направлена также на тушение инфляционных ожиданий, то есть на преодоление страха непрерывного удорожания товаров и обесценивания сбережений у субъектов экономической системы.

Мировой опыт доказывает, что проблема тушения адаптационных ожиданий скорее преодолевается в условиях постоянного развития и укрепления механизма рыночной системы и доверия населения страны к правительству, которое ведет непреклонную борьбу с инфляцией.

Итак, проведение антиинфляционной политики зависит от соотношения многих экономических процессов и степени их активности. Нужно применять комплексное использование рассмотренных выше путей борьбы с инфляцией.

#### **Список использованных источников**

1. Ивашковский С. Н. Макроэкономика : Учебник. 2012. — 472 с.
2. Макроэкономика : учебник для бакалавров / А. В. Аносова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина [и др.]; под ред. С. Ф. Серegiной. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 521 с.
3. Вудфорд М. Таргетирование инфляции: совершенствовать, а не списывать в утиль Конспект статьи в журнале: Вопросы экономики — 2014. — №10. — С. 44 - 55.
4. Рябых Е. А., Всяких Ю. В. Антиинфляционная политика Центрального банка РФ И правительства РФ в условиях кризиса // Финнаука. 2013. №4 (19). С. 12–14

© Линский Д. В., Джелилова С.К.

**УДК: 331**

**Лопатина М.Г.**

магистрант ФГБОУ ВО «ГМУ им. адм. Ф.Ф. Ушакова»  
г. Новороссийск, Россия

### **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРУД КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от персонала. Это связано с тем, что именно персонал определяет уровень ценности оказываемых услуг и в некоторой степени величину дебиторской задолженности. Так, например, анализ литературы по данному вопросу показал следующее. Согласно проведенным Ботнарюк М.В. исследованиям, было установлено, что «при установлении партнерских отношений с клиентами на основе клиентоориентированного подхода увеличился процент счетов -

фактур, оплаченных согласно условиям договора» [1, с.68], что, соответственно, привело к сокращению дебиторской задолженности. Этот же автор показывает, что реализация концепции маркетингового управления стивидорными компаниями, «обеспечит завоевание лояльности покупателя» [2, с. 51] и с этим трудно не согласиться.

Таким образом, очевидным является то, что перед топ - менеджментом любого предприятия и отделом управления персоналом, в частности, стоит достаточно непростая задача - необходимость комплектования штата с максимальной работоспособностью и минимальными затратами. Поэтому в отделе персонала значительная роль отводится подбору и отбору персонала, а также эффективному использованию человеческих ресурсов. Особо важным в этой связи, считаем подчеркнуть, что, рассуждая об особенностях отбора и отбора кандидатов, следует различать следующие термины: "набор", "отбор" и непосредственно "прием на работу".

На основании изучения литературы по данному вопросу [3,4] управленческий труд давно выделился в особую категорию общественного труда. В широком понимании управление персоналом - это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформировать и достичь целей организации. Управленческий труд - это вид общественного труда, основной задачей которого является обеспечение целенаправленной, скоординированной деятельности, как отдельных участников совместного трудового процесса, так и трудовых коллективов в целом.

Работники отделов кадров анализируют эффективность отбора, используя расчетный коэффициент, так называемый коэффициент отбора, который определяется следующим образом [3]:

$$K_{отб} = \frac{K_{отобр}}{K_{претенд}}$$

где  $K_{отб}$  - число отобранных лиц, чел;

$K_{претенд}$  - число претендентов, чел.

Для разных профессий величина коэффициента отбора разная: профессионально - технические работники - 1 / 1, квалифицированные рабочие - 1 / 1, чернорабочие - почти 1 / 2. Если коэффициент отбора близок к 1 / 1, то процесс отбора короток и прост. При его величине 1 / 2 отбор становится трудным, но, с другой стороны, чем он ниже, тем разборчивее может вести себя организация. Меньший коэффициент означает, что организация наймет на работу соответствующих ее критериям работников.

Выделим следующие специфические особенности управленческого труда:

Также отметим, что достаточно широко в практике управления применяется так называемая «Пирамида уровней управления», представленная на рисунке 1 [4].



Рисунок 1 - «Пирамида уровней управления»

К управлению так называемого «низового звена» относятся сотрудники на техническом уровне, которые в основном занимаются ежедневными операциями. Управлением среднего

звена на управленческом уровне занимаются менеджеры и согласовывают усилия различных подразделений организации. В управлении высшего звена руководители на институциональном уровне вырабатывают цели организации, разрабатывают долгосрочные планы.

С развитием рыночных отношений, дальнейшим углублением процессов разделения и кооперации труда управленческий труд, как показывает практика, становится фактически независимой сферой и закрепляется определенными организационными формами, образующими в совокупности автономную систему управления организацией. При этом значимым является то, что уровень управленческого труда раскрывает не только тактические, но и стратегические резервы персонала компании. Ключевая особенность этого вида трудовой деятельности состоит в том, что задачи развития и совершенствования организации решает руководитель в организации.

Обеспеченность предприятий трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют очень большое значение для успешного развития предприятия, роста прибыли, сокращения себестоимости услуг и улучшения ряда других экономических показателей. Поэтому топ менеджмент компании должен уделять решению данного вопроса особое внимание. Также необходимо подчеркнуть, что спрос на трудовые ресурсы и характер установления с ними отношений определенное влияние оказывают особенности работы предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ботнарюк М.В. Формирование ценности портовых услуг в современных условиях // Маркетинг услуг. - №1. – 2014. – С. 64 - 71.
2. Ботнарюк М.В. Модель формирования лояльности потребителей при условии реализации концепции маркетингового управления в стивидорных компаниях // Маркетинг услуг. - №1. – 2015. – С. 46 - 52.
3. Шлендер П.Э. Управление персоналом: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации» и «Управление персоналом» / М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 319 с.
4. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации / учебное пособие - Директ - Медиа - 2015. - 172 с.

© Лопатина М. Г. 2017

**УДК 339.138**

**А.А. Луговой**

К.т.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела,  
Кубанский Государственный Университет, Г. Краснодар, Российская Федерация

**Д.П. Кайфеджан**

Магистрант 1 - го курса экономического факультета  
Кубанский Государственный Университет, Г. Краснодар, Российская Федерация

#### **ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ - ПРОДВИЖЕНИЯ С ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ**

Статья посвящена исследованию проблемы выбора современного комплекса продвижения под влиянием динамичного развития интернет - технологий. Рассмотрены



новые модели продвижения в digital - среде. Авторами предложена классификация новых видов интернет - продвижения. Выделены критерии перспективности новых технологий с искусственным интеллектом.

The article investigates the problem of choosing a modern complex of promotion under the influence of the dynamic development of Internet technologies. New models of promotion in the digital - media are considered. The authors proposed a classification of new types of Internet promotion. The criteria for the prospects of new technologies with artificial intelligence are singled out.

Ключевые слова: искусственный интеллект, интернет - продвижение, выбор новых видов рекламы, digital - среда, интернет - реклама, классификация digital - инструментов.

*Keywords:* artificial intellect online promotion, the choice of new forms of advertising, digital is - medium Internet advertising, classification of digital - tools.

В настоящее время рынок рекламы, как в России, так и в западных странах претерпевает существенные изменения, значимая часть которых происходит вследствие динамичного развития интернет - технологий. Следует отметить, что востребованность традиционных каналов коммуникаций снижается, и большинство компаний вне зависимости от отрасли преодолевают или уже преодолели «офлайн зависимость» [2, с. 90]. Применение дистанционных каналов маркетинговых коммуникаций широко представлено в практике не только лидеров рынка, но и их последователей, претендентов на лидерство и даже среди нишевых игроков [3, с. 127].

Однако факт массового использования интернет - технологий субъектами рынка, не означает качественного проникновения digital - технологий. Как показывает практика, многие компании посредством различных медиа форматов лишь калькируют продвижение в офлайн среде [8]. Это является значимой проблемой при выборе актуального и, в тоже время, эффективного средства продвижения.

Рассмотрим digital - инструменты, которые начали активно внедряться в комплекс продвижения в 2015 и продолжают, по мнению экспертов, устойчивое развитие в 2017 году (рис.1[7]).



Рисунок 1 – Digital - инструменты рекламного рынка 2015 - 2017 годов

Выделенные инструменты входят в появившуюся относительно недавно модель performance - маркетинга, которая за годы своего развития постоянно совершенствовалась. В настоящее время performance - маркетинг является главной альтернативой разрозненному

применению инструментов маркетинговых коммуникаций с отсутствием контроля их эффективности. Далее приведена классификация инструментов performance - маркетинга, предложенная нами на основе содержательной специфики процесса продвижения каждого из инструментов (табл.1) [9,10].

Таблица 1 – Классификация инструментов performance - маркетинга по типу процесса (составлено авторами)

| Инструмент performance - маркетинга | Содержание (назначение в продвижении)   | Показатели эффективности  | Тип процесса           |
|-------------------------------------|---|---|------------------------|
| Маркетплейсы                        | Интернет - площадка, позволяющая двум и более сторонам заключать сделки, снижая транзакционные издержки.  | CAC (customer acquisition cost) = $\frac{\text{Общая стоимость привлечения}}{\text{Число новых пользователей}}$   | Заключение сделок      |
| Programmatic                        | Автоматизированный процесс закупки рекламы в интернете в режиме онлайн с учетом поведенческих данных о пользователях через аукционную модель.   | CPC (цена за клик) = $\frac{\text{CPM (цена за тысячу показов)}}{\text{CTR (процент кликов относительно показов)}}$ / CTR (процент кликов относительно показов) 0,001 | Онлайн аукцион         |
| Affiliate                           | Процесс, при котором поиском клиентов занимается не сам продавец, а лица выступающие дистрибьюторами, распространяющие торговое предложение. Целевое привлечение клиентов способствует увеличению продаж, за что партнёры получают определённый процент от дохода продавца. | CTB (Click - To - Buy) = $\frac{N \text{ clients}}{N \text{ visitors}} * 100 \%$  | Совместное продвижение |
| RTB (Real Time Bidding)             | Процесс организации аукциона в режиме онлайн между продавцом и покупателем рекламы.   | CTI (заинтересованность пользователей) = $\frac{N \text{ interested visitors}}{N \text{ visitors}} * 100 \%$  | Онлайн аукцион         |

Проанализировав перечисленные в таблице 1 инструменты интернет - продвижения, следует отметить наличие конкретных методов расчета эффективности для каждого инструмента. Это в первую очередь специализированные показатели как CAC, CTR, а также ряд общих показателей – ROI, ROMI, KPI [4, с. 79; 5, с. 170; 6, с. 137].

Предложенная ранее авторами классификация средств интернет - продвижения [1], включает системы интеллектуального анализа в наиболее перспективном квадранте А (рис. 2).

|                        |   | Виды интернет-продвижения  |   |
|------------------------|---|--|---|
| Глубина анализа поиска | + | Б<br>SEO-продвижение,<br>контекстная реклама   | А<br>Системы интеллектуального<br>анализа цепи «поиск-просмотр» |
|                        | - | Г<br>Статичный баннер на тематической<br>странице.<br>GIF-баннер, Flash-баннер<br>LP (посадочная страница) | В<br>SMM  |
|                        |   | -  | +   |
|                        |   | Глубина анализа просмотров и (или) переходов   |   |

Рисунок 2 – Классификация средств интернет - продвижения [1]

С учетом влияния искусственного интеллекта содержание квадранта А следует представить в новых осях. На наш взгляд, в основе такого разделения систем интеллектуального интернет - продвижения (СИИП) могут лежать следующие технически - аналитические возможности:

- возможность самообучения СИИП, прогнозирование запросов пользователя;
- подбор формы и контента с учетом эмоционального состояния пользователя.

Классификацию систем интеллектуального интернет - продвижения можно представить в матричном виде (рис.3).

|   |   | Виды систем интеллектуального интернет-продвижения                               |   |
|---|---|--|---|
| Учет эмоционального состояния<br>пользователя | + | А2<br>Мобильная реклама,<br>Digital-PR*, Лидогенерация**<br>(продающие страницы) | А1<br>Programmatic,<br>Ремаркетинг***,<br>Таргетированная реклама в<br>соц.сетях****, RTB |
|   | - | А4<br>Контекстная реклама,<br>SEO, Медиа-реклама, Email                          | А3<br>Маркетплейсы,<br>Affiliate, SMM   |
|   |   | -  | +   |
|   |   | Прогнозирование запросов   |   |

\* Digital - PR – направление в продвижении, целью которого является повышение узнаваемости бренда в интернет - среде.

\*\* Лидогенерация – процесс «приземления» трафика на продающие страницы с целью склонения пользователя к целевому действию.

\*\*\*Ремаркетинг – технология, позволяющая демонстрировать рекламу пользователю, который уже ранее заходил на сайт.

\*\*\*\*Таргетированная реклама в соц.сетях – показ рекламы на личной странице пользователя с учетом выбранных рекламодателем таргетингов [3, с. 127].

Рисунок 3 – Классификация систем интеллектуального интернет - продвижения (предложено авторами)

Приведенная выше классификация, представленная в виде матрицы, позволяет оценить различные СИИП с позиции их соответствия новым трендам и перспективности. Характеристика целевого качества СИИП по квадрантам может быть интерпретирована следующим образом:

- 1) квадрант А1 – высокая степень интеллекта СИИП с распознаванием эмоционального состояния пользователя и прогнозированием его поведения в сети;
- 2) квадрант А2 – средняя степень интеллекта СИИП с распознаванием эмоционального состояния пользователя без прогнозирования его поведения в сети;
- 3) квадрант А3 – средняя степень СИИП с прогнозированием его состояния в сети без учета эмоционального состояния пользователя;
- 4) квадрант А4 – низкая степень интеллекта СИИП без учета эмоционального состояния пользователя и отсутствие прогнозирования запросов.

Ранжирование инструментов квадранта А1 по степени интеллектуальности (1 – высокая степень, 4 – низкая) дает следующий результат:

- 1) Programmatic;
- 2) RTB;
- 3) ремаркетинг;
- 4) таргетированная реклама в соц. сетях.

Именно системы Programmatic имеют возможность самообучения – замены человека в технологической цепочке.

Таким образом, быстрое развитие и разнообразие интернет - технологий создает трудность в сопоставимости и выборе медийных форматов коммуникаций. Развитие, например, performance - маркетинга разнонаправлено и для каждого инструмента существуют отдельные показатели эффективности. Отсутствует унифицированная система показателей контроля эффективности используемых digital - инструментов, что так же затрудняет их оценку.

В существующих условиях выбор инструментов продвижения для компаний, не имеющих специалистов в этой области, следует делать с ориентацией на перспективность. Предложенная авторами классификация (рис.3) позволяет выделить главные преимущества новых технологий продвижения - степень интеллектуальности.

### **Список использованной литературы**

1. Кайфеджан Д.П. Выбор эффективных видов рекламы в условиях нестабильного рынка // Сборник научных трудов по материалам XII международной научно - практической конференции студентов, аспирантов, и молодых ученых, г. Ставрополь, 2016 г. С. 134 - 138.
2. Огилви Д. Огилви о рекламе. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 420 с.
3. Кожушко О.А., Чуркин А. и др. Интернет - маркетинг и digital - стратегии. Принципы эффективного использования: учеб. пособ. / Компания «Интелсиб». – Новосибирск: РИЦ НГУ, 2015. – 327 с.
4. Joe Pulizzi. Epic Content Marketing. Издательство Kobo, 2013. – 353 с.
5. Sebastian Tonkin. Performance Marketing with Google Analytics. Издательство Wiley Publishing, 2010 год. – 456 с.
6. Guy Kawasaki. What the Plus! Google+ for the Rest of Us, 2012. – 272 с.

7. Российский рынок performance маркетинга: проблемы и тренды. URL: <https://www.seonews.ru/> (дата обращения 08.02.17.)

8. Как искусственный интеллект поможет маркетологам в 2017 году. URL: <http://www.sostav.ru/publication/iab-russia> (дата обращения 06.01.17).

9. Контроль эффективности programmatic. URL: <http://digitalbee.com/blog/digital-marketing-programmatic> (дата обращения 01.03.17.)

10. Инструменты performance - модели. URL: <https://vc.ru/p/when-to-start-marketplace> (дата обращения 01.03.17.)

11. Programmatic - платформа для медипланирования и закупки наружной рекламы на digital - конструкциях. URL: <http://www.sostav.ru/publication/media-direction-group> (дата обращения 21.03.17.)

© А.А. Луговой, Д.П. Кайфеджан, 2017

## УДК 336

**А.С. Лужецкая**

студентка 3 курса бакалавриата экономики Брянский филиал Финуниверситета

**Научный руководитель: Н.В. Мудрова** к.э.н.,

доцент кафедры «Финансы и инфомар - мационные технологии в экономике»

Брянский филиал Финуниверситета

### **АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВА ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ**

Доходы бюджета - поступающие в бюджет денежные средства.

К доходам бюджетов относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

Динамика исполнения доходной части бюджета Брянской области за 2011 - 2015 годы представлена в следующей таблице 1.

Таблица 1 - Динамика исполнения доходной части областного бюджета за 2011 - 2015 г.г.

| Наименование                 | 2011 год, млн. руб. | 2012 год  |                            | 2013 год  |                            | 2014 год  |                            | 2015 год  |                            |
|------------------------------|---------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|
|                              |                     | млн. руб. | Темп роста к пред. году, % | млн. руб. | Темп роста к пред. году, % | млн. руб. | Темп роста к пред. году, % | млн. руб. | Темп роста к пред. году, % |
| Доходы - всего, в том числе: | 3195,6              | 35146,4   | 110,0                      | 36519,0   | 103,9                      | 40000,8   | 109,5                      | 42791,7   | 107,0                      |
| собственные                  | 1506                | 18        | 121,1                      | 16        | 91,4                       | 19        | 117,3                      | 19        | 97,6                       |

|                           |             |             |       |             |       |             |       |             |       |
|---------------------------|-------------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|
| доходы, из них            | 8,0         | 244,3       |       | 682,3       |       | 562,5       |       | 100,8       |       |
| налоговые доходы          | 1457<br>3,8 | 17<br>473,9 | 119,9 | 16<br>174,5 | 92,6  | 18<br>776,3 | 116,1 | 18<br>224,3 | 97,1  |
| неналоговые доходы        | 494,2       | 770,4       | 155,9 | 507,8       | 65,9  | 786,2       | 154,8 | 876,5       | 111,5 |
| Безвозмездные поступления | 1688<br>8,1 | 16<br>902,1 | 100,1 | 19<br>836,8 | 117,4 | 20<br>438,3 | 103,0 | 23<br>690,9 | 115,9 |

Из данных, приведенных в таблице 1, видно, что в 2015 году объем поступления доходов в областной бюджет по отношению к уровню предыдущего года увеличился на 7,0 % . Увеличение сложилось за счет роста безвозмездных поступлений из федерального бюджета на 15,9 % . При этом объем собственных доходов снизился на 2,4 % в связи со снижением поступлений налоговых доходов. За последние пять лет в 2015 году отмечается самый низкий процент доли собственных доходов областного бюджета.

В 2015 году основными источниками доходов являлись налог на доходы физических лиц (далее – НДФЛ), налог на прибыль организаций, акцизы по подакцизным товарам, налог на имущество организаций, единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и транспортный налог.

В 2015 году в структуре собственных доходов областного бюджета прослеживается тенденция уменьшения доли налога на прибыль и увеличения доли НДФЛ. Так, к уровню 2013 года доля налога на прибыль снизилась на 10,3 % , доля НДФЛ возросла на 3,7 % . В структуре собственных доходов областного бюджета НДФЛ занимает наибольший удельный вес – 41,4 % , на долю налога на прибыль приходится 16,3 % объема налоговых и неналоговых доходов. Акцизы по подакцизным товарам занимают 14,6 % , что выше уровня 2014 года на 2,6 % . Доля единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, зачисляемого в областной бюджет, возросла на 0,6 % , доля налога на имущество организаций снизилась на 1,0 % .

Налог на прибыль организаций в 2015 году поступил в областной бюджет в сумме 3 118 193,2 тыс. рублей. К уровню 2014 года поступления налога сократились на 25,7 % .

За 2015 год безвозмездные поступления в областной бюджет составили 23 690 881,4 тыс. рублей. К уровню 2014 года общий объем безвозмездных поступлений увеличился на 3 252 595,3 тыс. рублей или на 15,9 % . В общем объеме безвозмездных поступлений в 2015 на долю дотаций приходится 29,9 % , в бюджет их поступило на 0,8 % выше уровня 2014 года. Субвенции в структуре безвозмездных поступлений в 2015 году составили 28,7 % , по сравнению с 2014 годом объем субвенций увеличился на 162,4 % . Субсидии в структуре безвозмездных поступлений занимают наибольший удельный вес, их доля составляет 36,5 % , в сравнении с 2014 годом объем субсидий из федерального бюджета увеличился на 1,9 % .

В условиях снижения поступлений доходов в областной бюджет перед Брянской областью стоит задача развития собственной налогооблагаемой базы. Необходимо продолжить проведение работы по инвентаризации земельных участков, земель сельхозназначения, постановке на учет бесхозных земель, регистрации объектов

недвижимости граждан, оптимизации налоговых льгот. Следует проводить мониторинг заработной платы организаций в части доведение ее до среднеотраслевого уровня, своевременной и полной ее выплаты. Поскольку НДС – это основной доходный источник бюджета, необходимо соблюдать обязательное правило перечисления НДС и взносов во внебюджетные фонды одновременно с выплатой заработной платы.

#### **Список использованных источников**

1. Мудрова Н.В. Формирование и регулирование доходов местных бюджетов в условиях реформирования межбюджетных отношений. [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. эк. н. (08.00.10) / Мудрова Наталья Вячеславовна; Всероссийский Заочный Финансово - Экономический Институт. - Москва, 2006. - 24 с.
2. Мудрова Н.В. Совершенствование и дальнейшее развитие налога на имущество физических лиц в Российской Федерации. // Экономика и предпринимательство, 2015. №10 - 2 (63 - 2) С.869 - 872.
3. 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.

© А.С. Лужецкая 2017.

**УДК 338**

**А. А. Лунёва  
Э. И. Тагирова**

студенты 3 курса направления «Менеджмент», профиль «Международный менеджмент»  
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

### **МЕЙКЕРСТВО КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ ИДЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА**

Каждый желающий начать свой бизнес сталкивается с проблемой отсутствия идеи для бизнеса и в решении этой проблемы помогает мейкерство.

Мейкерство – это большее, чем объединение программистов, разработчиков, ученых, это сообщество людей разных профессий, склонностей и направлений мышления [1].

Цель мейкерских площадок довести продукт до успешного стартапа, чтобы потом он перерос в масштабное производство. Работают данные площадки на основе членства, то есть ежемесячно мейкер оплачивает членский взнос в размере определенной суммы. Если мейкер хочет иметь свой персональный стол, то ежемесячный взнос, соответственно, увеличивается [2].

В Москве существует 15 площадок, где изобретатели или люди, у которых есть идеи, могут ознакомиться с оборудованием, проконсультироваться со специалистами, войти в команду и получить спонсирование (например, Fablab77, ЦМИТ «Академия» и др.).

К сожалению, в остальных городах России такие сообщества менее развиты или вообще отсутствуют из-за многих следующих проблем:

1) Отсутствие мотивации у государственных структур. Государственные органы пока еще не очень активно и с большой опаской поддерживают подобные проекты, предпочитая им менее рискованные предложения. Курс поддержки инноваций в основном направлен на крупные стабильные компании, а не на поддержку молодых стартапов. Из-за отсутствия площадок для реализации инновационных идей многие предприниматели вынуждены отказываться от своих проектов или пытаться реализовать их за рубежом.

2) Сложности открытия. Для открытия мейкерской площадки необходимо помещение с определенными параметрами: нечто среднее между антикафе и открытой мастерской, которое не находилось бы в жилом доме, так как производственные шумы могут вызвать жалобы со стороны жильцов. Помимо этого, требуется современное оборудование, которое должно обеспечить производственный процесс, а так как оно является дорогостоящим, то без финансовой поддержки сообществу не обойтись.

3) Финансы. Нужно просвещать инвесторов, фонды и государство, делать финансы более доступными для начинающих мейкеров. Так как именно из молодых ученых и разработчиков формируются будущие предприниматели, которые создают и продают инновационные технологии.

4) Профессиональная деформация мейкеров. Высшие учебные заведения мало уделяют внимание менеджменту и маркетингу на технических специальностях, они готовят программистов и инженеров к работе с готовыми чертежами и продуктами, а не к созданию своих инноваций и проектов [3]. Тоже можно сказать про гуманитарные специальности, студенты которых абсолютно не имеют представления об информационных технологиях. Главной проблемой является то, что нет предметов, на которых объединялись бы специалисты гуманитарной и технической сферы для достижения результатов благодаря совместной социальной деятельности [4, С. 152–154].

Из-за вышеперечисленных проблем происходит утечка мозгов, когда многие талантливые молодые разработчики и руководители проходят повышение квалификации и стремятся уехать в другие страны мира, а именно в США и Англию, где существует больше возможностей для успешного развития стартапов [5, С. 151–153].

Для изменения сложившегося положения нужны следующие системные изменения:

1) Чтобы быть первым в создании инновационных технологий, государство должно начинать воспитывать данную направленность в детях школьного возраста, открывая для них бесплатные образовательные кружки, вводить в школьные программы внеклассовые занятия по изучению техники и информационных технологий, осуществлять профориентационную работу [6, С. 107–110]. Но сначала для этого нужно обеспечить школы в достаточном количестве компьютерными классами и лабораториями, где школьники смогли бы проводить практические занятия.

2) Следует изменить подходы к преподаванию в высших учебных заведениях, вводить смежные дисциплины, которые будут способствовать совместной деятельности студентов технических и экономических специальностей для подготовки к созданию инновационной и предпринимательской деятельности, реализовывать на практических занятиях имитационные игры [7, С. 191–206]. Именно во время студенчества появляются идеи для



бизнеса, поэтому в мейкерских сообществах преобладают именно студенты, которые стремятся к открытию собственного бизнеса.

3) Если государство стремится к развитию малых и средних форм предпринимательства, то оно должно создать благоприятные условия для ведения бизнеса, то есть сделать более доступной финансовую поддержку начинающих предпринимателей, увеличить количество конкурсов, грантов, а также облегчить юридическое оформление деятельности.

Предложенные выше мероприятия поспособствуют созданию благоприятных условий для ведения бизнеса на территории страны, повысят заинтересованность мейкеров в создании новых проектов, которые будут иметь коммерческий успех. Также это позволит устранить утечку мозгов и сделать Россию более привлекательной для иностранных ученых.

Только при совместных действиях государства и мейкеров можно создать не просто инновационные технологии, но и сделать их социально - значимыми для населения не только для нашей страны, но и мира в целом [8].

#### **Список использованной литературы:**

1. Мейкерство как социально - экономический феномен // Режим доступа URL: [http://www.rvc.ru/upload/iblock/42e/EU\\_Intel\\_RVC\\_pub\\_fin.pdf](http://www.rvc.ru/upload/iblock/42e/EU_Intel_RVC_pub_fin.pdf).

2. Как выглядят "мейкеры" в России // Режим доступа URL: <http://rb.ru/opinion/makers-in-russia/>.

3. Культурно - интеллектуальные проблемы вузовской подготовки студентов для управленческой деятельности: Монография / Под ред. Е. Ю. Бикметова / Е. Ю. Бикметов, Г. Ф. Кунгурцева, И. Я. Рувенный, Ю. Р. Галиханова, С. В. Голиков, С. А. Ли, Е. В. Кузнецова, Э. Р. Касимова. – Уфа: Аэтерна, 2015. – 194 с.

4. Бикметов Е. Ю., Кузнецова Е. В. Интегрирование социологического знания в образовательный процесс бакалавров менеджмента // Инновационные технологии нового тысячелетия: Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 2 - х частях, 2016. – С. 152–154.

5. Рувенный И. Я., Кузнецова Е. В. Методические вопросы преподавания стратегического менеджмента и маркетинга слушателям программ дополнительного образования // Альманах современной науки и образования. – 2008. – № 3. – С. 151–153.

6. Дементьева О. В., Кузнецова Е. В. Стратегическое развитие центра занятости населения г. Уфы // Научные преобразования в эпоху глобализации: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Отв. ред. Сукиасян А.А., 2016. – С. 107–110.

7. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Адаптированная деловая игра в образовании менеджеров // Вестник Санкт - Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент, 2014. – №2. – С. 191–206.

8. Голиков В. Д., Кузнецова Е. В., Черкасова Ю. Ю. Социальный феномен рынка. – Уфа: УГАТУ, 2006. – 296 с.

© А. А. Лунёва, 2017, Э. И. Тагирова

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ЗАКРЕПЛЕНИЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В АПК

В настоящее время обострилась проблема омоложения квалифицированных кадров, работающих в сельской местности. Молодежь стремится покорить город и выстроить свою карьеру именно в мегаполисе. Лишь 30 % выпускников готовы работать в сельском хозяйстве. По какой причине молодые специалисты не стремятся работать в сельской местности?

Во - первых, на селе нет инфраструктуры. Во - вторых, качество обслуживания сельского населения находится на низком уровне: больницы, школы, садики, магазины есть не в каждом населенном пункте. В - третьих, низкая оплата труда. В - четвертых, многие молодые люди разделяют иллюзию успешной жизни в городе.

Плюсы жизни и работы в сельской местности выглядят не столь привлекательными. Как и чем заинтересовать молодых специалистов в работе в агропромышленном комплексе?

Во - первых, сельхозпредприятиям следует сотрудничать с вузами, наладить связь с отделами по трудоустройству выпускников. Такое взаимодействие позволит найти работников, соответствующих квалификации и требованиям, предъявляемым к должности.

Во - вторых, хорошим способом решения проблемы отсутствия молодых кадров является привлечение студентов на практики – производственную и преддипломную. Прохождение практики в АПК не только повысит профессиональный уровень будущего специалиста, но и заставит студентов серьезней относиться к выбранной профессии. Это большой плюс и для организации – она сможет присмотреть для себя студента, который продемонстрировал большой потенциал и эффективность. В - третьих, необходимо совершенствовать методику и форму прохождения практик, разработать стратегии долгосрочного взаимодействия и сотрудничества по практическому обучению студентов, а в дальнейшем – по трудоустройству выпускников. Это выгодно организации, поскольку выпускник, пройдя производственную и преддипломную практику в компании, на основании полученного опыта и данных организации пишет выпускную квалификационную работу, рекомендации которой могут быть внедрены в производство.

Разработанная мной программа прохождения практики состоит из нескольких этапов:

- выявление потребности в новых сотрудниках как на сегодняшний день, так и в перспективе;
- заключение договора с вузом на прохождение практики студентом;
- разработка программы практики по должности, на которую приглашен студент; назначение куратора, который будет обучать практиканта;
- анализ работы каждого студента, выбор лучшего (лучших) из них и приглашение на работу.

Привлечь молодых специалистов к работе недостаточно. Необходимо удержать лиц, только начинающих трудовую деятельность, а именно предусмотреть на предприятии условия работы, способствующие творческому развитию, дополнительные льготы и гарантии, удобный график работы.

Государство предоставляет ряд льгот молодым специалистам, устраивающимся на предприятия АПК. Но лишь незначительная часть молодых людей знакома с государственной программой привлечения молодых специалистов на село. Суть данной программы – предоставление жилья или улучшение уже имеющего на выгодных условиях льготного займа: процентная ставка составляет 5 % годовых, а возврат средств возможен в течение 10 лет.

Какова роль организации в этой программе?

На первоначальном этапе у молодого специалиста, вероятнее всего, нет своего жилья и тем более первоначального взноса на него. Организация может предложить свою помощь в оформлении документов, а главное предоставить 30 % всей стоимости жилья в виде беспроцентного займа, который будет вычитываться из заработной платы обговоренный срок. Тем самым организация себя обеспечит не только молодыми квалифицированными кадрами, но и удержит их на предприятии.

#### **Список использованной литературы:**

1. Постановление Правительства РФ от 15.07.2013 N 598 (ред. от 25.05.2016) «О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года». // "КонсультантПлюс" URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 20.03.2017).
2. Александрова Н.А., Брюхова О.Ю. Профессиональная ориентация в фокусе внимания государства: проблемы, противоречия, пути решения // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2016. №9 (71). С. 13 - 18.
3. Александрова Н.А., Васильцова Л.И. Трансформация системы социальной защиты работников в экономике России // Дискуссия. 2013. №7 (37). С.64 - 68.
4. Александрова Н.А., Фатеева Н.Б., Серебrenникова М.С. Демографические факторы формирования кадрового потенциала аграрного комплекса Свердловской области // Аграрный вестник Урала. 2016. №4. С.86 - 91.
5. Галюк А.Д., Погребная Ю.С. Формирование системы работы компании со студентами и выпускниками вузов / Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности. Уфа. 2016. С.251 - 253.
6. Зарубина Е.В. Мотивация человеческих ресурсов: понятие, сущность, структура // Аграрное образование и наука. 2016. №4. С34.
7. Окунева Т.В., Кондратова Д.В. Мотивы выбора специальности и учебного заведения современных студентов / Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования. Екатеринбург, 2016. С. 1551 - 1563.

## О РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Развитие обрабатывающих производств в малом секторе имеет свою специфику. В торговле малый бизнес может быстро перейти с одних торгуемых благ на другие, в малом производстве – это выполнение рутинных функций по созданию конкретного очень ограниченного круга изделий, иногда одного и того же продукта, что делает такой малый бизнес уязвимым, менее устойчивым, зависимым от развития крупных диверсифицированных производств [8]. Однако производительный малый бизнес, конечно, даст больший объём инвестиций, нежели торгово - посреднический, и будет располагать большей фондовой базой. Ранее эти фонды формировались за счёт разрушения бывших крупных советских промышленных гигантов. Сегодня этот ресурс практически исчерпан, и требуется инвестировать создание фондовой базы, в т. ч. для развития малого производительного бизнеса, включая инновационный. В отличие от крупных предприятий, малому бизнесу требуется меньший объём ресурса. Значительные технологические изменения в нем ограничены в силу малости масштаб фирм и контролируемых рынков. Следовательно, развитие этого сектора всегда привязано к решению технологических задач большим бизнесом [5].

В России малый бизнес представлен в основном услугами, торговлей, посредническими операциями. Поэтому совершенно контрпродуктивна поставленная цель довести долю этого вида бизнеса до 40 % ВВП. Другой разговор, если это будет производительный малый и средний бизнес. Малый бизнес, за имеющими отдельными случаями, обычно проигрывает в конкурентной борьбе по издержкам и по охвату рынка крупным корпорациям. Он способен развиваться как вспомогательное звено крупного, иногда среднего, бизнеса, занимая определённые ниши рынка, потеря которых всё - таки не должна остановить развитие крупного производства. Отталкиваясь от сказанного, отметим, что малый бизнес без устойчивого развития среднего и крупного бизнеса, контролирующего хотя бы часть внутренних рынков не будет успешен [4]. Он заполнит ниши «импортной инфраструктуры», что и наблюдалось в России в 1990 - е и даже в 2000 - е гг. Кстати, трудности 2015 - 2016 гг. в малом бизнесе связаны, в том числе, и с тем, что торгово - посреднический бизнес, обслуживающий ранее импорт, стал разоряться. Причиной стала крупная девальвация, вызвавшая подорожание импортной продукции и снижение спроса на неё, а также ответные санкции России, после введения западных санкций [1]. Как видим, изменения рынка и экономической структуры подготовлены масштабными институциональными коррекциями, которых осуществлялись, в общем - то, в скоростном и мало продуманном режиме (такова специфика современного развития мировой экономики) [7]. Внутренняя

экономическая политика была не в силах на них повлиять, так как эти институциональные сдвиги привнесены были, в основном, экзогенно, и легли на слабости внутренней экономической структуры [2].

Таким образом, неверные стратегические установки экономической политики, опирающиеся исключительно на частную инициативу и малый бизнес, могут негативно сказаться на будущих возможностях экономического роста, подорвать конкурентоспособность экономики в длительной перспективе [6]. Причина состоит в неучёте структурных и институциональных особенностей организации экономической системы России. Контроль внутренних рынков является ключевой позицией обеспечения экономической безопасности страны. Эти обстоятельства следует учитывать при формировании стратегии экономической политики, особенно в условиях внешнеполитического давления, когда различными экономическими методами стараются ослабить использование хозяйственного потенциала страны [3]. Решение задачи реструктуризации малого и среднего бизнеса должно готовиться в рамках общей структурной политики и не может иметь самодовлеющего значения, а сам такой бизнес стимулироваться в каждом конкретном виде деятельности и определяться его состоянием и перспективами развития, в том числе исходным уровнем конкуренции.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ващекин А.Н. Оптовая коммерческая деятельность: функции и задачи в условиях кросс - санкций // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 2 - 1 (63). - С. 32 - 34.
2. Ващекина И.В. Характерные черты и особенности современного потребительского кредитования в России // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. - 2014. - № 8 (74). - С. 38 - 43.
3. Ващекина И.В. Об информационной безопасности расчетов и платежей в Российской Федерации // В книге: "Повышение открытости отечественной статистики". РЭУ им. Г.В. Плеханова, Федеральная служба государственной статистики. 2016. С. 40 - 43.
4. Ловцов Д.А., Богданова М.В. Экономико - правовое регулирование интеллектуальной деятельности предприятий промышленности России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 3. С. 55 - 59.
5. Косов М.Е., Сигарев А.В. Роль бизнес - инкубаторов в развитии инновационной экономики // Образование. Наука. Научные кадры. 2010. № 4. С. 88 - 92.
6. Филиппова Н.В., Быканова О.А. Налоговое бремя, как один из аспектов экономического образования // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3. № 10. С. 89 - 94.
7. Vashchekin A.N. The development of new organization forms of wholesale trade enterprises in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2015. - № 2. - С. 29 - 33.
8. Vashchekin A.N., Khrustalev M.M. A Nonantagonistic Game in the Problem of Modeling of the Commercial Activity of Wholesale Enterprises // Automation and Remote Control. - 2003. - Т. 64. - № 7. - P. 1074 - 1085.

## STATE REGULATION OF THE MARKET OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN RUSSIA

Business, investments and economy in many respects depend on policy which is pursued by the state. If the state does not provide necessary conditions for development of economy, then the investment stream can significantly be reduced. Long crisis in economy of the Russian Federation which is characterized by inflation, output gap social tension and coincided with transition to the market relations, in many respects depends on incompetent, and at times and frank weak intervention of the state in economic processes.

The international experience of the countries with the developed market economy shows that the role of the state increases in crisis situations and in the conditions of reforming of economy, and decreases in the conditions of revival and stability. The state never has to leave market economy without the intervention. Anyway the state has to influence an investment, entrepreneurial activity and national economy in general for the purpose of prevention of the crisis phenomena and preservation of bases of the market relations. Identification of these factors is of great importance for revival of investment activity in the country [1].

The Direct Foreign Investments (DFI) are one of the most perspective sources of financial and productive resources. They should be considered as important components of investment process.

The foreign investments providing the long - term relations between partners who assume a constant involvement into them of the economic agent from one country with his control of the enterprise located in the country which is not the habitual residence of the investor belong to Direct foreign investments.

Until recently in the Russian legislation there was no accurate definition of direct investments, economic activity had to lean on various provisions and instructions. From the legal point of view the term "direct investments" was introduced in 1999 by the Federal Law "About Foreign Investments in the Russian Federation" for the first time. In this law the broad definition of direct foreign investments which structure included both leasing transactions and 10 % the size of a share of investors in Authorized capital of the commercial organization is formulated. According to the western standards of distribution of authorized capital in open joint stock companies of 10 % the equity stake in most cases is either control, or close to control which gives to its owner real opportunities to influence decision - making process [3].

In Russia the package in 10 % of shares at insufficiently developed stock market in most cases does not control and has even no significant effect on the made decisions. According to the legislation of the Russian Federation, a real opportunity to control the enterprise, or to have the right to block some decisions, only those investors who own more than 25 % of stocks have. In this regard it is expedient to carry to straight lines of those investors whose share in total of voting

shares not less than 25 % if the company is a joint stock company, a restricted liability society or closed joint stock company and to have not less than 10 % of stocks in any other cases.

As consider most of experts the main obstacle limiting inflow of foreign investments into Russia changes in conditions of their realization and the rule of the game in the capital market are. Negative estimates of investment climate in Russia turn out to be consequence of it from foreign banks, consulting and law firms, betrayal of confidence in long - term stability of investment regime and security of investments.

The negative impact on policy of the state in the sphere of regulation of foreign investments imposes also lack of the clear industrial policy designated in structural priorities of development. The existing privileges and restrictions for the enterprises with foreign participation are unstable, unsystematic and are not an organic part of a package of measures for attraction and rational use of the foreign capitals. As is well - known from world practice, the main tool in fight for foreign investors – improvement of investment climate by liberalization of investment regime. As for Russia, despite various measures, the majority of the questions connected with investment activity remain unresolved. Thus, opportunities which are given to foreign investors by one law are blocked by the forbidding paragraphs of other law [2].

Also there are essential differences in policy of attraction of DFI the developed and developing states. Developed countries provide inflow of the foreign capital generally due to favorable investment climate, and also by granting a national treatment to foreign investors, regulation of their activity according to the legislation. Developing states, unlike developed, use numerous privileges, the relevant special legislation which regulates inflow and use of DFI, than differs from a legal regime of investors.

However, recently two various approaches are more and more interfaced, and the general direction of policy of the different countries is increase in degree of openness of economy for foreign investments, creating favorable conditions for the foreign capital.

Thus, in our opinion, the Russian policy for PII needs radical changes which are caused by need to attract the foreign capital in sharply increasing scales because of limitation of potential for maintenance of national savings at the expense of other forms of financing. It is also necessary to note that extremely unsatisfactory is an administrative legal regime concerning DFI with its closeness, a set of obstacles for inflow and functioning of the foreign capital, the lack of coherence with politicians in other fields of economy determined by discrepancy to requirements of the international organizations.

In the conditions of the continuing reduction both domestic, and foreign investments into the Russian economy, full refusal of system of privileges for foreign investors and unification of the mode for internal and foreign investments are not represented possible. It is a task for the future. We consider that at the first stage it is expedient to keep the existing system, having changed at the same time the principles of granting incentives, and in certain cases – and incentives which have to be applied in the conditions of a national treatment, without accepting individual character at all.

Also for Russia it is necessary to restore reputation of the country which is a reliable partner with stable macroeconomic climate who will guarantee safety and recoverability of investments. Also the package of measures which will be directed to enforcement of trust and motivations at foreign investors, and not only with representatives of large business and multinational corporations which possess sufficient resources of adaptability to crises has to be for this purpose developed. Problems of motivation of small and medium business have to be the focus of attention [4].

The Russian economy can become rather attractive to DFI if public authorities promote increase in business reputation of the Russian Federation and creation at foreign investors of idea of social and economic stability and its prospects development. The main indicators of stability and appeal of the market to the investor are the hard currency, guarantees of ownership rights, the accurate taxation and the predictable government which is effective, but without administrative dictatorship regulates economic processes.

#### References:

1. Alexeichuk N.E., Kovnir V.N.. — М.: Urite. — 2012.
2. Basovski L.E. Theory of Economics: textbook. — М.: INFRA - М. — 2013. — 224 p.
3. Taranucha U.V. Microeconomics / U.V. Taranucha. — М.: KnoRus, 2013. — 608 p.
4. Theory of Economics / Pub. Chepurina M.N., Kiseleva E.A. — М.: ASA, 2014. — 848 p.

© А. Сигидина, К. Мирзоев, Ю.А. Климовских 2017

УДК 332.1

**Д.Д. Миронова**

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»  
ИСОиП (ф) ДГТУ в г. Шахты, Ростовская область

**А.Ю. Козлова**

студент 3 курса ФЭСиП

ИСОиП (ф) ДГТУ в г. Шахты, Ростовская область

### РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Аннотация:** В статье рассмотрены вопросы развития АПК в условиях реализации политики импортозамещения. Выявлена необходимость совершенствования собственного производства с целью решения проблем импортозависимости на основе государственной поддержки, а также привлечения иностранных инвестиций.

**Ключевые слова:** импортозамещение, предприятия АПК, стратегия устойчивого развития.

В сложившейся экономической ситуации, в условиях введения санкций западных стран, особую актуальность приобретает полноценное функционирование отечественного производства. Первым импульсом к проведению импортозамещения как стратегии развития страны стало резкое падение курса рубля в 2013 году, что привело к удорожанию импортных товаров и снижению их поставок. И уже в марте 2014 года Правительство РФ объявило о введении политики импортозамещения в отечественной экономике.

Импортозамещение, рост экономики и повышение уровня экономической безопасности страны тесно взаимосвязаны между собой. Под импортозамещением понимается уменьшение или прекращение импорта какого-либо товара с помощью производства, выпуска в стране такого же или аналогичного продукта, в то время как экономическая



безопасность страны – такое состояние отечественной экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к угрозам внешним и внутренним, способность к обеспечению защищённости интересов общества.

Можно сказать, что политика импортозамещения может способствовать обеспечению национальной безопасности страны, технологической независимости от стран запада в различных областях, помогает формированию положительного сальдо внешнеторгового баланса, развитию малого и среднего бизнеса. В соответствии с положениями Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года национальные интересы государства на долгосрочную перспективу заключаются в повышении конкурентоспособности национальной экономики, превращении Российской Федерации в мировую державу, деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях многополярного мира [1].

Рассмотрим реализацию политики импортозамещения в АПК Ростовской области. Агропромышленный комплекс – это важная составная часть народного хозяйства. Он объединяет все отрасли экономики по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению до потребителя. Развитие АПК оказывает большое влияние на уровень благосостояния страны, поскольку его продукция составляет около 80 % всех товаров народного потребления.

В 2014 г. продукция сельского хозяйства выросла на 3,5 %, в том числе растениеводства возросла соответственно на 5 %, главным образом, за счет увеличения валового сбора зерна, продукция животноводства – на 2,1 %, в основном благодаря наращиванию производства мяса свиней – на 4,7 % и мяса птицы – на 6,7 %. В 2015 г. продукция сельского хозяйства выросла на 2,4 % (против 7,6 в предыдущем году), мясо – на 4,9 % (против 4,2 %), в основном за счет ускорения производства в свиноводстве и птицеводстве.

По итогам 2016 года в агропромышленный комплекс региона привлечено инвестиций на сумму порядка 22 млрд. рублей. Осуществлялось сопровождение реализации 26 инвестиционных проектов, находящихся на стадии строительства, проектирования и привлечения финансирования, общим объемом инвестиций 161,8 млрд. рублей. В «губернаторскую сотню» включено 16 приоритетных инвестиционных проектов, реализуемых в АПК, общим объемом инвестиций – 116,5 млрд. рублей.

В 2016 году завершена реализация трёх крупных инвестпроектов в АПК:

- введен в эксплуатацию репродуктор II порядка ООО «Белая Птица - Ростов» для производства инкубационного яйца бройлера мощностью 175 млн. шт. в год. В проект вложено 7,0 млрд. рублей;

- производственная мощность комплекса по выращиванию индейки ООО «Евродон» увеличена до 67 тыс. тонн мяса в живом весе в год. Стоимость проекта – 6,3 млрд. рублей. Средства освоены в полном объеме;

- ООО «Луис Дрейфус Коммодитиз Восток» ввела в эксплуатацию терминал по перевалке сельскохозяйственной продукции мощностью до 1,2 млн. тонн ежегодно. В проект привлечено порядка 2,0 млрд. рублей иностранных инвестиций.

В отрасли животноводства в январе - декабре 2016 года производство мяса (в живом весе) составило 360,7 тыс. тонн, что на 9,2 % выше уровня 2015 года; молока во всех

категориях хозяйств – 1088,1 тыс. тонн, что соответствует уровню 2015 года, яиц – 2126,3 млн. штук, что выше уровня 2015 года на 11,5 % .

Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака за январь - декабрь 2016 года составил 99,6 % . Пищевая и перерабатывающая промышленность занимает первое место среди обрабатывающих производств по объемам отгруженных товаров – 25 % . Увеличено производство крупы на 17,1 % , мяса и субпродуктов домашней птицы – на 16,6 % , плодоовощных консервов – на 5,3 % , масла растительного – на 2,7 % .

На рисунке показан планируемый объем производства пищевой и перерабатывающей промышленности в Ростовской области на 2016 - 2020 г.



**Рисунок 1. Объем производства пищевой и перерабатывающей промышленности Ростовской области**

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что областные товары предприятий пользуются большим спросом среди местного населения. Уменьшение ассортимента, которое было вызвано политикой эмбарго на ввоз товаров из ряда зарубежных стран, не снизило наполняемость торговых полок как крупных, так и мелких магазинов. В отношении многих позиций товаров были заключены новые договора и контракты на поставки продовольствия, как с локальными поставщиками, так и с иностранными, которые не попали под западные санкции.

При разработке политики импортозамещения необходимо проводить комплексный подход, который должен учитывать уровень экономического развития, конкурентоспособность и качество национальной продукции, уровень развития реального сектора экономики и другие особенности Российской Федерации [2]. Для успешного решения проблемы импортозамещения государство имеет в своем арсенале немалое количество как активных, так и пассивных инструментов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, которые направлены на проведение политики по замене импорта выпуском национальной продукции [3].

Также достаточно важным аспектом в успешном проведении долгосрочной политики по импортозамещению является подготовка высококвалифицированных кадров. При этом главная задача по подготовке таких кадров «возлагается на плечи» высших учебных заведений донского региона и других учебных заведений страны. Например, на базе ДГТУ совместно с ООО «Ковосвит» (компания, специализирующаяся на машиностроительных технологиях) в 2014 году открыли «Лабораторию резания», которая стала современным технологичным учебным корпусом, отвечающим всем требованиям времени [4]. Также высококвалифицированных специалистов в области сельского хозяйства готовят такие учебные заведения, как ДонГАУ и Новочеркасский инженерно - мелиоративный институт

им. А.К. Кортунова. Ведь без первоклассных специалистов сложно будет реализовывать процесс устойчивого сбалансированного развития страны.

Таким образом, процесс развития отечественного производства достаточно долгий и для его полноценной и качественной реализации необходима постоянная государственная поддержка [5]. Импортозамещение как экономическая стратегия государства направлена на защиту отечественного производителя и довольно успешно реализуется в южном регионе страны. Результатом проводимой политики по импортозамещению должно стать увеличение конкурентоспособного потенциала производимой продукции Ростовской области посредством модернизации отечественного производства.

#### **Список использованной литературы:**

1. Концепция развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года // Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=75189&mid=128186&itemId=129> (дата обращения: 27.03.2017).

2. Черкесова, Э. Ю. Методические аспекты разработки целевых комплексных программ развития муниципальных образований [Текст] / Э. Ю. Черкесова, К. С. Ковалева, И. Ю. Лисицина // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок : сборник статей Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 258 - 261.

3. Миронова, Д. Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства : монография [Текст] / Д. Д. Миронова ; под науч. ред. Р. В. Черняевой ; М - во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Южно - Российский гос. ун - т экономики и сервиса (ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС»). Шахты, 2012.

4. Слатвицкая, И. И. Политика импортозамещения в АПК на примере Ростовской области [Текст] / И. И. Слатвицкая, А. Р. Сова // Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки : сборник статей международной научно - практической конференции: в 8 частях. – 2016. – С. 181 - 185.

5. Цапенко, И. В. Региональное воспроизводство в системе экономических институтов [Текст] / И. В. Цапенко, И. И. Слатвицкая // European Social Science Journal. – 2014. – № 2 - 2 (41). – С. 435 - 440.

© Д.Д. Миронова, А.Ю. Козлова, 2017

**УДК 336**

**Т.Е. Мищенко**

студентка 4 курса экономического факультета  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И КИТАЕ**

В последнее время наблюдается усиление экономического взаимодействия России и Китая. В связи с этим, с каждым годом возрастает количество российских предприятий и граждан нашей страны заинтересованных в сотрудничестве с представителями КНР. Таким

образом, возникает необходимость изучения особенностей налогообложения доходов в Китае. А проведение сравнительного анализа доходов физических лиц в Китае и России позволит россиянам в полной мере адаптироваться к местным условиям, а также, иметь представление об актуальных особенностях функционирующей системы налогообложения в Китае. Предпринимателям это дает возможность выявить особенности удержания налога на доходы по законам принимающей стороны, а простым гражданам позволит изучить особенности налогообложения получаемых доходов.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является неотъемлемой частью функционирования экономики любой страны. Экономическая сущность налога на доходы физических лиц заключается в определении роли и места данного вида налога в налоговой системе страны. Его доля в государственном бюджете прямо зависит от уровня развития экономики, в этом заключается его роль.

Правительство принимает меры, чтобы повысить роль налога на доходы физических лиц и увеличить его долю в общих доходах государства. Это способствует росту налоговых поступлений в бюджет страны, а также, лучшему распределению доходов на нужды государства.[3].

Рассмотрим процентные соотношения поступлений налогов на доходы физических лиц (НДФЛ) в бюджетные системы России и Китая в таблице 1.

Таблица 1. Распределение налога на доходы физических лиц в России и Китая по уровням бюджетной системы.

|                                | Россия   | Китай   |
|--------------------------------|--|---|
| Налог на доходы физических лиц | 85 % в региональный бюджет;<br>10 % в бюджет городских поселений;<br>5 % в бюджет муниципальных районов. | 60 % в центральный бюджет; 15 % в бюджеты провинций; 25 % в бюджеты городов.<br><br>Личный подоходный налог на доход в форме процентов, дивидендов и т.д. – 100 % в центральный бюджет. |

Итак, из таблицы видим, что в Китае происходит более пропорциональное распределение налога на доходы физических лиц по всем уровням бюджетной системы, чем в России. Как известно, в России основная часть поступлений от НДФЛ (85 %) зачисляется в бюджет регионов, в то время как в Китае в центральный бюджет поступает чуть больше половины (60 %) всех налоговых поступлений от НДФЛ.

Проведем сравнительный анализ налогообложения доходов физических лиц в России и Китае.

Таблица 2. Сравнительный анализ налогообложения доходов физических лиц в России и Китае.

|                      | РФ   | Китай   |
|----------------------|--|---|
| 1. Налогоплательщики | Физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также, физические лица, | Физические лица, имеющие постоянное местожительство в Китае, или не имеющие такового, |

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
|                           | получающие доходы от источников в РФ, не являющиеся налоговыми резидентами РФ.  | но проживающие на территории КНР в течении года или более (налоговые резиденты). Физические лица, не имеющие китайского гражданства и(или) постоянного местожительства в КНР и(или) проживающие на территории страны менее года - не являются налоговыми резидентами.                               |
| 2. Объект налогообложения | Объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками:<br>1). от источников в РФ и (или) от источников за пределами РФ – для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ;<br>2). от источников в РФ – для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ. | Объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками:<br>1). от источников в КНР и(или) от источников за пределами КНР - для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами КНР;<br>2). от источников в КНР - для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами КНР. |
| 3. Налоговая база         | Все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды.  | Все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды.  |
| 4. Ставки налога          | Ставка налога является пропорциональной.<br>13 % - основная;<br>35 % - в отношении стоимости любых выигрышей, призов и  | Ставка дохода зависит от вида дохода и, как правило, является прогрессивной.<br>Доходы от заработной платы облагаются по  |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  | проч.;<br>30 % - в отношении всех доходов, получаемых нерезидентами;<br>9 % - в отношении долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов. | прогрессивной шкале, ставка при этом изменяется от 5 до 45 % .<br>Доход от предпринимательской деятельности - по ставкам от 5 до 35 % .<br>Доходы от авторских прав, процентов, дивидендов, продажи имущества - по фиксированной ставке - 20 %<br>Нерезиденты уплачивают налог от доходов, превышающих 4000 юаней по прогрессивной шкале со ставками от 5 до 45 % . |
|--|--|---|

Можно сказать, что НДФЛ в России и Китае имеет определенные сходства и различия, однако, основным расхождением является то, что в КНР действует прогрессивная шкала налогообложения. Сумма налога на доходы физических лиц рассчитывается в зависимости от получаемого ими заработка, но существует также и минимальный размер заработной платы, который не подлежит налогообложению.[2, с. 10].

В Китае решена проблема «социальной несправедливости». Внедрение подобной системы в России поможет обеспечить уравнивание социальных слоев населения. А также увеличение бюджета страны в скором времени может благоприятно отразиться на ее положении на мировом рынке. Однако, с другой стороны, применение прогрессивной ставки в России может привести к отрицательному эффекту, а именно, к уходу экономики в тень и к оттоку высококвалифицированных специалистов. [1, с. 97].

Как представляется, в России изначально необходимо провести всесторонний анализ последствий применения прогрессивного налога аналогично с НДФЛ в КНР для того, чтобы при наступлении неблагоприятных последствий иметь возможность незамедлительного внесения поправок в действующее законодательство с целью снижения уровня государственного бюджета и повышения социальной справедливости.

### **Список использованной литературы:**

1. Багдасарян Р.В. Особенности налогообложения физических лиц в Китае // Научный альманах. 2016. № 2 - 1(16). С. 95 - 98.
2. Бальнин И.В. Зарубежный опыт прогрессивного налогообложения доходов физических лиц // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 5. С. 9 - 12.
3. Пономарев Д.К., Сидоров П.А., Яковлева Т.Ю. СРАВНЕНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И КИТАЕ //

УДК 338

**Мяо Чжихуэй**

Магистр 5 курса.

RUDN University

г. Москва, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕРНЕТ - ТОРГОВЛИ**

В России наблюдается бурное развитие Интернет - торговли и сектора ИКТ, который в мире является непосредственным двигателем Интернет торговли. Стоит отметить, что данный вид продажи товаров имеет колоссальный успех среди целевой аудитории, потому что, как правило, за недостаточностью времени, многие люди просто не посещают торговые точки. И поэтому на помощь им приходит быстрый и доступный в любое время дня и ночи онлайн - магазин [1, с. 4, 2].

Существуют разные уровни организации электронной коммерции: национальный и международный. По ряду причин на международном уровне электронная коммерция усложняется. Это зависит в первую очередь от таможенных пошлин, различий в системах налогообложения и в проведении банковских операций. Электронная коммерция реализуется в рамках Интернет - экономики, то есть среды, где компания или человек могут устанавливать взаимосвязи двустороннего сотрудничества в торговой сфере.

В конце марта 2016 года East West Digital News и E - Commerce Solutions создали практическую конференцию «U G A E - COMMERCE: аналитика и оптимизация бизнеса». За круглыми столами владельцы и руководители интернет - магазинов обсудили основные характеристики современного состояния российского рынка интернет - продаж, основанные на отчетности крупнейших российских интернет - магазинов.

Так, например, с 2008 по 2014 годы российская интернет - торговля росла в среднем на 42,5 % в год. И даже в сложные 2008 и 2009гг. онлайн - продажи возрастали сразу на 79 % . В 2015 году объем российского рынка e - commerce увеличился, по оценкам аналитиков Data Insight, на 16 % в денежном выражении. В НАДТ скромнее оценивают этот показатель, утверждая, что рынок увеличился только на 10 % . Самый пессимистичный порог у АКИТ — только 7 % . В немалой степени рост в деньгах был обеспечен инфляцией: по числу заказов рынок увеличился скромнее — не более чем на 7 - 8 % согласно оценкам всех экспертов. Возможно, адаптация к новым условиям уже произошла. Участники рынка и аналитики констатируют наметившийся с начала этого года рост интернет - торговли: крупные онлайн - ритейлеры фиксируют увеличение среднесуточного числа заказов на 14 % и более. Это происходит на фоне усыхания общероссийской розницы на 6 - 7 % по данным Росстата и падения реальных доходов граждан почти на 7 % [3].

Важным трендом 2016 года стала консолидация рынка и уход нескольких крупных ритейлеров. Рынок слишком быстро рос предыдущие годы, а теперь компаниям нужно научиться жить и развиваться на базе модели с отрицательной рентабельностью и все еще сильным влиянием серого рынка.

Консолидация — неизбежный процесс, но выживают те, чья бизнес - модель эффективнее. Это хорошо демонстрирует неудачный эксперимент с "Платформой Ютинет". Из трех интернет - магазинов дольше всех на плаву удержался только E96, который в итоге был куплен "Техносилой". Последняя, кстати, таким образом решила вопросы выхода в Сибирь и на Урал.

С другой стороны в этом же регионе менее заметно для столичных взглядов хорошо укрепилась DNS. За последние два года группа развивает сеть офлайновых - магазинов, открывая собственные и покупая чужие. В апреле 2014 года DNS приобрела сеть "Компьютерный мир", которой принадлежали 21 магазин в Санкт - Петербурге и еще 11 в других городах Северо - Запада. Эта сделка помогла компании выйти на федеральный уровень. Кроме того, в сентябре 2015 года компания купила сеть магазинов БТиЭ "Спектр техники" и добавила к своему ассортименту бытовую технику [4].

Интересен также тот факт, что большое число россиян (73 % покупателей по оценке Google Россия) изначально изучают предложения и цены в Интернете и затем отправляются в офлайновый магазин. Такая ситуация вынуждает даже крупные торговые сети открывать представительства в онлайн, чтобы поддержать свой офлайн. С другой стороны, не дремлют и онлайн - ритейлеры. Например, "Юлмарт" сейчас ведет переговоры с сетью гипермаркетов "Метрика" с целью расширить ассортимент стройматериалов, выставленных на своей интернет - площадке. Работает в этом направлении и OZON.

Налицо и успех площадок по продаже автозапчастей, которые по той же причине стали популярны у россиян в кризис. Интернет - магазин Exist (\$700 млн) занял сразу пятую строчку рейтинга Forbes, а интернет - магазин автозапчастей для иномарок Emex, стоимость которого Forbes оценил в \$360 млн — на 10.

Завоевывает рынок и онлайн - торговля продуктами питания. В Маркете утверждают, что число кликов в этой категории выросло за прошлый год на 102 % , правда число заказов увеличилось только на 0,3 % . Тем не менее, эта область в последнее время начинает привлекать не только традиционные крупные FMCG - сети, но и сторонних инвесторов. В онлайн засобирались или уже вышли "Окей", "Я любимый" и "Магнит", "Лента", X5 Retail Group, "Азбука вкуса". Привлекают инвестиции стартапы Instamart (сервис по доставке продуктов из гипермаркетов) и Foodbuyer, который задумывается как ритейлер - агрегатор, без собственных мощностей и службы доставки. Российский рынок заинтересовал даже наших соседей, о чем свидетельствует появление в столице интернет - магазина белорусского гиганта "Евроопт" [3].

Рост 3G / LTE даёт мощный толчок к мобильным продажам в стране. По данным J'son & Partners Consulting, в 2015 году уровень проникновения мобильного Интернета в России достиг отметки 64 % , а через пять лет ожидается, что он превысит 85 % . На сегодняшний день в России насчитывается около 52 млн мобильных пользователей. В J&P Consulting считают, что к 2018 году трафик с мобильных устройств увеличится в 2,6 раза в сравнении с 2015 годом.



Сейчас по оценке Data Insight на мобильные онлайн - заказы приходится порядка 15 % от всего объема и этот показатель все годы только растет. Причем основными драйверами выступают небольшие населенные пункты, поскольку в мегаполисах уровень проникновения мобильного Интернета чрезвычайно высок и достигает 91 % . [3]

Пример OZON также подтверждает, что m - commerce может расти очень быстро. Доля мобильных продаж у этого ритейлера увеличилась с 22 % в январе 2015 до 30 % в декабре. При этом, мобильный трафик OZON вырос на 65 % и к концу прошлого года составлял уже треть от всего трафика интернет - магазина [4].

У ритейлера Lamoda за год (с третьего квартала 2014 по третий квартал 2015 годов) доля заказов с планшетов и смартфонов увеличилась в три раза и достигла 36 % (3,9 млрд рублей). KupiVip заявил о росте на 40 % , не раскрыв доли в мобильных продаж в общем обороте. В "М.Видео" доля мобильных продаж увеличилась на 40 % , что принесло компании 38 % (или 7,8 млрд рублей с НДС) всех интернет - продаж сети. В "Юлмарте" рост не оценивали, но согласно отчетности компании в 2015 году 12,8 % всего оборота пришлось на мобильный канал.

Самую высокую динамику продемонстрировал ритейлер "220 Вольт": в прошлом году процент заказов через мобильные приложения у него вырос почти на 60 % . Однако здесь имеет место эффект низкой базы: в общей структуре выручки интернет - магазина доля мобильных продаж составила не более 4,6 % .

Мобильные приложения формируют ядро лояльных клиентов. Пользователи редко готовы скачивать дополнительное ПО на свой девайс ради одного заказа. Как правило, установка означает, что человек знаком с ассортиментом и готов делать повторные покупки. В OZON подсчитали, что конверсия трафика в заказы у мобильного приложения самая высокая и достигает 2,5 % , в то время как для мобильной и десктопной версий сайта она равна примерно 2 % . При этом в приложении больше заказов оплачивается вперед - 40 % , тогда как при покупках с мобильных экранов на сайте — 30 % .

Особо отметим, что продажи в регионах растут значительно интенсивнее, чем в столицах. Ритейлеры считают перспективными небольшие населенные пункты, так как почти во всех крупных городах с населением от полумиллиона рынок близок к насыщению. За последний год на региональной экспансии сфокусировались практически все крупные ритейлеры. "М.Видео", "Эльдорадо", KupiVIP, "Техносила", "Юлмарт", "Позитроника", "Евросет", "Связной".

Причины тут довольно прозрачны: рынок в этих областях менее насыщен, поскольку онлайн - торговля напрямую зависит от проникновения Интернета и развития логистики. Еще два - три года назад посылка из столицы могла идти две недели, а сейчас доставка с московского склада занимает порядка 5 - 6 дней. Из - за роста оборотов, большинство курьерских компаний смогло снизить расценки на свои услуги. А, в свою очередь, "Почта России" смогла подстроиться под изменившуюся реальность, улучшила сервис и запустила новые проекты, специально созданные под нужды онлайн - торговли [2].

По данным Data Insight, наибольший рост онлайн - покупок зафиксирован на Сахалине, в Приморском и Хабаровском крае, Воронеже и Новосибирске. При этом, сами ритейлеры очень часто называют в качестве приоритетного направления для развития — Уральский ФО и Сибирь. По крайней мере в последнее время туда собрались "Юлмарт", "Техносила", "Эльдорадо" и OZON. Им, конечно, придется повоювать с местными ритейлерами,

например DNS, уже укрепившимися в регионе и демонстрирующими хорошую динамику роста.

Освоен и юг европейской части России. Особенно заметно вырос спрос в категории БТиЭ. Об этом свидетельствовали одновременно "М.Видео" и "Связной", зафиксировавшие в первом полугодии 2015 скачок продаж в Ростове - на - Дону на 29 % и на 131 % соответственно. У Curі VIP Ростов и область приросли на 65 % в прошлом году. В итоге, эта компания объявила регион приоритетным в своем развитии и открыла отдельный офис в городе. "220 Вольт" принял решение вдовое увеличить складские площади в Ростовской области.

#### **Список использованной литературы:**

1. Якубова Т.Н. Брендинг как фактор формирования корпоративных конкурентных преимуществ (зарубежный опыт и российская специфика): дис. канд. экон. наук. / Российский университет дружбы народов (РУДН). Москва, 2009
2. <http://infoline.spb.ru> - Официальный сайт исследовательского агентства Infoline
3. <http://www.datainsight.ru> - Официальный сайт исследовательского агентства Data Insight
4. <http://www.json.ru> - Официальный сайт исследовательского агентства J'son & Partners Consulting
5. <http://www.datainsight.ru> - Официальный сайт исследовательского агентства Data Insight
6. <http://www.rubo.ru/rumetrika.rambler.ru>
7. <http://www.amic.ru>
8. <https://www.hse.ru> – Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики

© Мяо Чжихуэй 2017

**УДК 334.7.021**

**Неплюхин Е. В.**

студент 4 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина  
Творогов Д.В.,

студент 4 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина

**Научный руководитель:** Ю.И. Мищенко  
к.э.н., доцент кафедры «Управления и маркетинга»  
ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина  
г.Краснодар, Российская Федерация

### **РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Приемлемой для развития агропромышленной сферы Краснодарского края выступает кластерная модель. Кластеры чаще всего возникают как спонтанная концентрация небольших предприятий вокруг крупного. Эффективно действующий кластер в

ближайшем будущем своего развития может стать объектом крупных капиталовложений, что благоприятным образом отражается на его деятельности.

Основополагающим фактором в создании кластера является наличие достаточного уровня доверия между участниками, которое достигается путем реализации совместных проектов. Также эффективным кластер – это еще и объединение усилий по формированию цепочки доведения конечной продукции до потребителя и реализация инновационных проектов. Международный опыт функционирования кластеров является подтверждением вышесказанных слов, и наиболее ярким представителем кластерной модели можно считать деревообрабатывающие кластеры в Финляндии и винодельческие – в Португалии.

На территории Краснодарского края сегодня существуют все необходимые составляющие для организации, например, животноводческого кластера. Такими составляющими являются: наличие крупного предприятия - интегратора, территориальная локализация, устойчивость хозяйствующих связей между предприятиями и инновационная ориентированность. Так как в последние годы наблюдается тенденция сокращения производства животноводства, что связано с закрытием мелких и средних ферм, то было бы целесообразно их не закрывать, а объединять в кластер. Это способствовало бы производству сельхозпродукции и поддержанию производства действующих предприятий. А также повлияло бы на инвестиционную привлекательность АПК Краснодарского края, увеличение налогооблагаемой базы, повышение уровня занятости населения сельскохозяйственных территорий.

При создании животноводческого кластера необходимо учитывать сложившиеся хозяйственные связи между сельхозпроизводителями и смежниками, а также тщательно проводить подготовительную работу (маркетинг потенциальных потребителей продукции, проецирование политики и стратегии в области качества, разработка организационной структуры кластера, самооценка бизнес - процессов и др.).

Важно учитывать, что стратегические цели и задачи кластера должны проецироваться на все уровни управления и его структурные подразделения, и должны быть учтены в бизнес - планах деятельности предприятий. При этом правильное сочетание видов деятельности при формировании кластера обеспечивает его конкурентное преимущество и устойчивость. Во многом это зависит и от информационных технологий, которые порождают новые виды бизнеса и задают направления и порядок изменения бизнес - процессов.

Совершенствование организационной структуры управления в целом должно осуществляться в определенной последовательности.

Во - первых, необходимо определить оптимальное количество входящих предприятий, рассчитать количество необходимых сырьевых ресурсов. Также необходимо рационально разместить производство, найти наиболее приемлемую форму организации.

Во - вторых, необходимо распределить функции, обязанности и ответственность между уровнями управления, продумать систему подбора и отбора необходимого персонала. Необходимо оптимизировать налогообложение доходов компании, капитализации собственности, стимулирования труда.

В - третьих, нужно рационализировать и оптимизировать объемы и направления государственной поддержки АПК.

В рамках кластерной структуры особое значение имеет научный и образовательный потенциал. Сегодня многие научно - исследовательские институты, высшие учебные

заведения и их структурные подразделения в большей степени не имеют практической связи с реальным сектором экономики. Достаточно мало заказов на научные разработки, новые технологии, кадры и пр. Формирование кластера, с участием науки и образования дает преимущества, как производственным структурам, так и самим научным, образовательным учреждениям. Не менее важным элементом структуры животноводческого кластера является развитая инфраструктура, включающая финансово - кредитные организации (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), организации обслуживающего и вспомогательного назначения (маркетинговые, консалтинговые, юридические, снабженческие, лизинговые компании, логистическая инфраструктура, инжиниринговые компании).

Ключевым элементом кластерной структуры животноводческого подкомплекса регионального АПК являются административные органы власти. Государственное участие должно представлять систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов многоуровневого формирования бюджетных средств и их использования на финансирование целевых агропродовольственных программ, НИОКР и пр.

Таким образом, организация интегрированных структур на базе кластерного подхода позволит, стимулировать инновационные процессы, улучшить инвестиционный климат отраслей свеклосахарного подкомплекса и, тем самым, повысить его конкурентоспособность. Во всех подкомплексах региона имеются предпосылки к созданию территориально - производственной структуры, которая основана на взаимодействии научно - образовательной сферы, предприятий АПК, торговли, сферы обслуживания и государства. Такой симбиоз станет точкой роста всего агропромышленного производства региона.

#### **Список использованной литературы:**

1. Саенко И.И. Основные направления совершенствования структуры управления АПК. В сборнике: Достижения современной науки сборник материалов XIII Международной научно - практической конференции. 2016. С. 633 - 640.
2. Тимонова И. Исчисление уровня государственной поддержки производителей молока. Экономист. 2009. № 5. С. 93.
3. Саенко И.И. Межхозяйственные связи как фактор роста конкурентоспособности аграрного сектора региона. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2013. С. 100 - 101.
4. Саенко И.И. Государственная поддержка развития межхозяйственной кооперации в региональном аграрном секторе. Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. № S14. С. 36 - 40.
5. Саенко И.И. Условия успешного развития межхозяйственных связей на рынке сельскохозяйственной продукции. Вестник Университета Российской академии образования. 2016. № 1. С. 109.
6. Саенко И.И. Государственное стратегическое управление АПК. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 7 - 1. С. 165 - 167.

7. Иванова И.Г., Саенко И.И. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий в системе управления. Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 3 (76 - 3). С. 661 - 663.

© Е.В. Неплюхин, Д.В. Творогов, 2017

**УДК 338**

**А.А. Нехорошева**  
магистр, КАГМС,  
г. Курск, РФ

### **ЭТНОКУЛЬТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Одним из условий эффективной работы региональной социально - экономической политики в качестве возможной реализации полного конкурентного потенциала является создание и установление региональных конкурентных преимуществ. Для некоторых регионов, которые не имеют значительный промышленный и сельскохозяйственный потенциал, реальная возможность социально - экономического восстановления – это уделить основное внимание культурному богатству. Культурная идентичность формирует большую заинтересованность к культурному наследию и сверхспрос на культурные услуги, которая предусматривает развитие потока финансовых ресурсов. Вследствие этого, для большинства регионов Российской Федерации использование потенциала этнической культуры является внутренним фактором развития, в результате чего прочное конкурентное превосходство имеет возможность роста [1, с. 97].

Следует отметить, что понятие «этнокультура» возникло на стыке двух дисциплин: демографии и культурологии. Понятие «этнос» характеризуется совокупностью обязательных специфических признаков. Э. Тайлор в произведении «Первобытная культура» предложил классическое определение: «Культура представляет собой сложное целое, включающее познание, верование, искусство, мораль, право, обычаи и некоторые другие способности и привычки, присущие человеку как члену общества...» [3, с. 18]. Проблемой этнокультуры занимаются разные специалисты, но еще не существует единого понятия этнической культуры. Изучение этнических культур основано на материалах этнографии, истории, социологии, лингвистики.

Оценка этнокультурного потенциала является очень сложной методологической проблемой, в частности, что делает трудоемким исследовать следующие вопросы: особенности перечня показателей для определения конкретного материала и несущественных компонентов этнокультурных потенциалов; этническая культура не соответствует географии этнических групп из - за сложности и разнообразия и, тем больше не вписывается в административных границах; коренная культура не всегда доминирует; необходимость принятия во внимание множества использования

целей этнического фактора; неполная доступная информация для поддержки этой проблемы [2, с. 42].

Кроме того, когда происходит оценка этнокультурного потенциала нужно учитывать дополнительные факторы, такие как уровень экономического развития территории, экономическую специализацию и концентрацию экономической деятельности, территориальную привязанность к субъектам Федерации. Воздействие этих факторов может ускорить и замедлить реализацию этнического и культурного потенциала.

В настоящее время не существует никакого систематического видения и понимания роли этнического и культурного потенциала в рамках будущего. Проблема совершенствования и становления этнокультурного потенциала в качестве конкурентного преимущества территорий является объективно новой в России и, в целом, в практике регионального экономического правительства.

Исследование этнокультурного потенциала обеспечит разумный подход к определению разумных решений и тактики регионального развития, поскольку развитие региональной стратегии должно полностью опираться на социальные, культурные, в частности, этнические и культурные особенности населения, главным образом в «этнических» регионах. Итоги изучения этнокультурных потенциалов могут стать информационной основой для формирования региональной этнокультурной политики и принятия полностью обоснованных решений о включении культурного наследия в экономику регионов [4, с. 21].

Оценка этнокультурного потенциала человеческих ресурсов региона в качестве основного элемента производства дает возможность указать свой вклад в формировании региональной конкурентоспособности и определении перспективных направлений их использования. Решение указанных задач, в свой черед, станет способствовать созданию конкурентных преимуществ на базе внутренних ресурсов территории, что особенно важно в связи с неблагоприятной структурой других факторов и отсутствия очевидного преимущества.

#### **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. 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. Паникарова, С.В. Этнокультурный потенциал региона как фактор повышения его конкурентоспособности [Текст] / С.В. Паникарова – ЭКО, 2010. – №3 – 115 с.

4. Солошенко, Р.В. Эффективность внедрения управленческих нововведений / Р.В. Солошенко, А.А. Головин, И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 4. С. 19 - 22.

© А.А. Нехорошева, 2017

**В. А. Максимов**

Студент 4 курса института экономики и управления

**А. И. Никитенко**

Студент 4 курса института экономики и управления

Магнитогорский государственный

технический университет им.Г. И. Носова

Г. Магнитогорск, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ММК - МЕТИЗ»**

Обеспечение эффективного функционирования предприятия требует экономически грамотного управления его деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. Анализ хозяйственной деятельности является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования[1,2].

Данная статья посвящена анализу результатов финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Он отражает платежеспособность предприятия, устойчивость, его потенциальные возможности и тенденции погашения долгов, что является необходимой информацией для инвесторов, кредиторов и партнеров организации. Целью работы является выявление резервов увеличения прибыли и рентабельности, основанных на анализе финансовых результатов предприятия, разработка мероприятий направленных на улучшение финансового состояния ОАО «ММК - МЕТИЗ».

В качестве основного инструмента исследования использовался факторный анализ результатов деятельности ОАО "ММК - МЕТИЗ" за 2015 год. Исходные данные представлены в таблице[3].

Таблица – Результаты деятельности ОАО «ММК - МЕТИЗ» за 2014 - 2015 г.г.

| Показатель  | 2014г  | План, пересчитанный на фактический объем продаж | 2015г  |
|---|--------|---|--------|
| Выручка от реализации продукции, млн. руб.              | 15 876 | 13 060  | 16 441 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, млн. руб. | 15 690 | 12 908  | 16 337 |
| Прибыль от реализации продукции, млн. руб.              | 185    | 152   | 104    |

Проведя факторный анализ прибыли от реализации получаем, что за счет изменения объема и структуры реализованной продукции прибыль снизилась на 32 млн. руб. ( $\Delta\Pi$  152

– 185= - 32 млн. руб.). Влияние изменения объема продаж на прибыль от реализации напрямую зависит от коэффициента выполнения плана. Коэффициент выполнения плана в натурально - условном исчислении составляет 82 % .

Влияние недовыполнения плана по объему реализации продукции на 18 % составило - 33,3 млн. рублей ( $\Delta\Pi = 185 * (-0,18) = -33,3$  млн. руб.). Можно определить влияние структурного фактора на уровень прибыли от продаж:  $\Delta\Pi_{\text{стр}} = 32 - (-33) = 1$  млн. руб.

Полная себестоимость продукции также имеет большое влияние на изменение прибыли от продаж. Выясним, как изменение себестоимости повлияло на снижение прибыли.

$\Delta\Pi_{\text{с}} = 12\,908 - 16\,337 = -3\,429$  млн. руб.

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен рассчитывается как сравнение фактической выручки с условной, которую предприятие могло бы получить реализовав фактическое количество продукции по плановым ценам.

$\Delta\Pi_{\text{ц}} = 16\,441 - 13\,060 = 3\,381$  тыс. руб.

Исходя из результатов факторного анализа показателей за 2015 год можно сказать, что основное влияние на отклонение значений от плановых оказал значительный рост себестоимости. Отрицательное влияние увеличившейся себестоимости частично минимизирует рост реализационной цены. Общее изменение прибыли от реализации в зависимости от всех факторов составило (- 80,5) млн. руб.

Для более эффективной деятельности корпорации необходимо наращивать объемы реализации, которые позволят сократить негативное влияние фактора себестоимости за счет снижения постоянных затрат. Добиться положительного влияния фактора себестоимости так же поможет смена действующего оборудования на более новое. Инновационное оборудование позволяет сократить расход сырья и материалов, электроэнергии, уменьшить объем бракованной продукции и трудозатраты персонал [4]. К тому же инновационное оборудование позволяет производить различные виды метизов, при этом на переналадку оборудования затрачивается меньшее количество времени. С 2014 года структурный фактор оказывает стабильное положительное влияние на прибыль от реализации, что говорит о верно выбранной менеджерами корпорации номенклатуре производимой продукции.

### **Список использованной литературы:**

1. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Анализ определяющих аспектов предпринимательской деятельности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия Экономика и управление. 2011. №4. С.18 - 22.
2. Вотчель, Л.М. Приоритетные проблемы создания межотраслевых предпринимательских конгломератов на мезоуровне национальной экономики // Интеграл.2012. №6.С.88.
3. Отчёт о финансовых результатах АО «ММК»: <http://mmk.ru/>
4. Вотчель, Л.М. Условия создания межотраслевых предпринимательских конгломератов на мезоуровне национальной экономики // Научный вестник МГИИТ.2014. №2 (28).С.11 - 17.

© В. А. Максимов, А.И. Никитенко, 2017



## К ВОПРОСУ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению вопросов обеспеченности материально - технической базы сельскохозяйственных предприятий. Доказано, что существует дисбаланс между списанием и приобретением сельхозтехники в сельскохозяйственных организациях.

**Ключевые слова:** инвестиции, списание техники, приобретение техники, машиностроение.

За последнее десятилетие наблюдается тенденция роста инвестиций в сельское хозяйство. Тем самым, подтверждая намерения вступления России на пусть постиндустриального развития. Существует мнение, что постоянные инвестиции преобразуются в нововведения, способные модернизировать производственные мощности и оптимизировать количественные и качественные показатели эффективности предприятий [с.72, 1]. Данный факт оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, и позволяет располагать эффективными инструментами и трудовыми ресурсами, удовлетворяя растущие потребности общества [с.198, 2].

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства по источникам финансирования.

| Название                               | 2005 | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Всего, млрд.р                          | 79,1 | 201,8 | 256,9 | 276,3 | 307,1 | 313,8 |
| Собственные средства, млрд.р           | 47,3 | 99,6  | 113,9 | 129,3 | 137,5 | 165,5 |
| Привлеченные, млрд.р                   | 28,4 | 97,6  | 136,8 | 141,4 | 162,4 | 137,7 |
| Государственное финансирование, млрд.р | 3,4  | 4,6   | 6,2   | 5,6   | 7,2   | 10,6  |

Процесс создания и увеличения экономического роста государства тесно связан с политикой применения передовых технологий и технических средств. К примеру, масштаб внедрения является ключевым фактором, отвечающий за показатель эффективности нововведений [с.546, 3]. Проблемы развития отечественного АПК всегда являлись приоритетными вопросами. Разрушенная в начале 90 - х годов XX века система использования результатов НТП, существенно сократила темпы экономического развития, стимулируя процесс развития сырьевой экономики. Следовательно, процесс перехода к

инновационной экономике оказался в режиме долговременного застоя. К основным факторам, затрудняющим внедрение продуктов НТП относятся:

- недостаточное количество собственных денежных средств;
- нехватка государственной поддержки;
- высокая стоимость продуктов научно - технического прогресса;

Таблица 2. Производство основных видов сельскохозяйственной техники  
(в процентах к наличию на конец года)

| Название  | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|------|------|------|------|
| Тракторы для сельского и лесного хозяйств                   | 13,2 | 13,6 | 7,6  | 6,7  |
| Плуги общего назначения                                     | 3,7  | 4,0  | 3,4  | 2,8  |
| Мотоблоки и мотокультиваторы                                | 153  | 178  | 127  | 119  |
| Машины для междрядной и рядной обработки почвы, тыс.шт      | 1361 | 736  | 596  | 526  |
| Сеялки зернотуковые, туковые и лесные, тыс.шт               | 2226 | 1328 | 679  | 1282 |
| Машины для внесения минеральных удобрений и извести, тыс.шт | 763  | 656  | 567  | 217  |
| Комбайны зерноуборочные тыс.шт                              | 6,5  | 5,8  | 5,8  | 5,5  |
| Комбайны силосоуборочные самоходные, тыс.шт                 | 305  | 890  | 431  | 240  |

Спад показателей финансового положения сельскохозяйственных предприятий, связанных с ростом стоимости осуществления производственных процессов, подтолкнул товаропроизводителей к сокращению парка основных видов техники. Стоит отметить, что с помощью увеличения нагрузки на задействованные технические средства, достигается снижение эксплуатационного ресурса. Недостаточный спрос отрицательно сказался на выпуске новых средств механизации, за последние пять лет сокращение составило в среднем 50 % . При этом, расформируется не только материально - техническая база, сокращается уровень занятости в агропромышленной сфере. [с.38, 5].

Таблица 3. Списание техники в сельскохозяйственных организациях  
(в процентах к наличию на начало года)

| Название                   | 2000 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Тракторы                   | 6,2  | 6,7  | 5,1  | 5,1  | 5,3  | 5,1  | 5,1  |
| Зерноуборочные комбайны    | 6,8  | 8,6  | 6,9  | 6,8  | 7,0  | 6,6  | 6,5  |
| Кукурузоуборочные комбайны | 12,0 | 14,1 | 10,3 | 15,6 | 9,1  | 12,3 | 9,9  |

|                             |      |      |      |     |      |     |     |
|-----------------------------|------|------|------|-----|------|-----|-----|
| Кормоуборочные комбайны     | 9,5  | 10,9 | 8,1  | 8,3 | 8,3  | 7,8 | 7,4 |
| Картофелеуборочные комбайны | 12,6 | 14,0 | 7,0  | 7,0 | 5,8  | 5,2 | 6,5 |
| Льноуборочные комбайны      | 11,2 | 12,2 | 13,5 | 9,8 | 12,0 | 9,2 | 9,7 |
| Свеклоуборочные машины      | 8,6  | 11,7 | 10,7 | 8,9 | 9,2  | 9,2 | 9,4 |
| Жатки валковые              | 11,2 | 11,4 | 8,9  | 8,6 | 8,4  | 8,4 | 7,9 |

Техническая деградация сельскохозяйственных организаций, вызванная дисбалансом между списываемой и поступающей техникой, относится к важным факторам, затрудняющим расширением отечественного агропромышленного комплекса на мировом рынке. Экономическая реформа, послужившая ухудшению финансово - экономического положения сельхозпроизводителей, при помощи методов увеличения цен, привела к значительному сокращению технических средств [с.124,6]. Следовательно, количество тракторов сократилось в 4 раза, зерноуборочных комбайнов в 3 раза. Подобная тенденция повлекла немало последствий, к существенным относятся: увеличение нагрузки на пашни и сокращение ресурса сельскохозяйственной техники, масштабное свертывание машиностроение и сокращение производства на основных отечественных предприятиях. Подобное явление сокращения производства затянулось на протяжении многих лет. Расформируются мощности машиностроительных заводов, усложняется процесс восстановления в дальнейшем квалифицированной инженерно - технической рабочей силы [с.1,4].

Таблица 4. Приобретение новой техники в сельскохозяйственных организациях  
(в процентах к наличию на конец года)

| Название                    | 2000 | 2005 | 2010 | 2011 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Тракторы                    | 1,9  | 1,8  | 2,3  | 3,4  | 3,3  | 3,1  |
| Зерноуборочные комбайны     | 2,1  | 3,4  | 3,5  | 5,3  | 4,9  | 5,2  |
| Кукурузоуборочные комбайны  | 3,4  | 2,7  | 2,9  | 5,1  | 4,7  | 4,5  |
| Кормоуборочные комбайны     | 3,3  | 3,3  | 4,1  | 6,4  | 4,7  | 4,5  |
| Картофелеуборочные комбайны | 1,5  | 3,5  | 4,8  | 7,0  | 5,1  | 4,5  |
| Свеклоуборочные машины      | 2,2  | 3,2  | 4,2  | 5,8  | 4,7  | 4,1  |
| Жатки валовые               | 1,1  | 1,8  | 3,4  | 4,4  | 4,1  | 3,8  |

#### Список использованной литературы:

1. Афонина В.Е. Инвестиции: эволюция взглядов и современные представления об инвестициях в сельское хозяйство // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – Майкоп: Изд. Адыгейский государственный университет, 2013. - №4(131). – С.72 - 79.

2. Гусманов Р.У., Александрова О.А. Управление инвестициями в сельское хозяйство / Р.У. Гусманов, О.А. Александрова // Никоновские чтения. – М.: Изд. Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова, 2012. - №17. – С.198 – 200.
3. Михайлова Л.И., Турчина С.Г. Государственная поддержка инновационной деятельности в сельском хозяйстве / Л.И. Михайлова, С.Г. Турчина // Никоновские чтения. – М.: Изд. Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова, 2008. - №13. – С.546 - 547.
4. Назаренко В.И. Пути восстановления материально - технической базы сельского хозяйства России ресурсами / В.И. Назаренко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – М.: Изд. Редакция журнала «Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий», 2011. - №5. – С.1 - 6.
5. Субаева А.К. Конкуренентоспособность материально - технической базы сельского хозяйства России // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – Казань: Изд. Казанский государственный аграрный университет, 2012. - №2(24). – С. 38 - 41.
6. Субаева А.С. Анализ рынка материально - технической базы сельского хозяйства // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – Ульяновск: Изд. ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина», 2012. - №2(18). – С.124 - 129.

© А.А.Никкульчев,2017

**УДК 336.711**

**Karina Novikova**

First - year student, Faculty of Management  
St. Petersburg State  
Economic university  
St. Petersburg, Russian Federation.

## **TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF BANK OF RUSSIA**

### *Summary*

*On the basis of the analysis of historical data and modern public relationship is shown: what is the Central bank of the Russian Federation, what his functions, duties and powers. In the course of writing of this article many sources which unites the above - stated concepts have been used.*

*Keywords: Bank of Russia, tendencies, functions of the Central Bank of the Russian Federation.*

The Bank of Russia is an establishment which has the duties, such as

1. Management and regulation by the sphere of banks
2. Establishment of fundamental parameters credit – monetary policy
3. Also powers on regulation of the insurance market for several years

It is impossible to claim with an accuracy that the bank of Russia is the main bank of Russia, it doesn't possess a set of specific bank functions, after all this public institution which also is the regulator of the most part of the economic sphere of our country.

Issue of money – one of the major problems which is solved by bank of Russia. This task, in turn, determines the level of sovereignty of Russia, grants the right for issue of own currency that since ancient times is the first sign of sovereignty. If to take the European Union and currency euro in an example, then it is possible to draw a conclusion that many countries of Europe have refused a part of the independence in favor of the state education. The Central Bank of the Russian Federation acts as the issuer of ruble as a symbol of independence of the Russian policy.

As is well - known the Central Bank of Russia has been created because of transformation of the Russian republican division of the State Bank of the USSR in 1990 (before the collapse of the USSR). At that time Russia has begun to think of the sovereignty. So in 1991 to the Central Bank all "inheritance" of the State Bank has passed the USSR, beginning from powers and finishing with assets and foreign banks. Entered the list of new powers:

- Creation and regulation of network of commercial banks
- Currency policy
- Monetary – credit policy

And in 1995 the bank has stopped crediting of economy directly, there was only a crediting of banks therefore it has lost function of commercial bank, since 1998 has acquired the rights on restructuring of banks, since 2003 – introduction in Russia of the IFRS standards, also the bank is responsible for deposit insurance of citizens, and since 2013 all powers of FFMS pass to the Central Bank. After all innovations the Bank of Russia becomes the regulator of work of all participants of the financial markets and securities market. Thereby he begins to give out and revoke the licenses from banks, but also from insurance companies and the pension funds.

The bank performs the work irrespective of what - or someone. Neither public authorities, nor the government not the right to exert impact on the decisions made by the central bank. His activity is regulated at the level of federal laws or by definition of the directions of personnel policy. Moreover, property of the state is authorized capital of the Central Bank, his size more nominal and makes about 3 billion rubles, but nevertheless there is a collision. It is necessary to distinguish the authorized capital from gold and foreign exchange reserves and Reserve fund as they aren't property of the Central Bank, they have the legal status.

The law says that the state doesn't answer for obligations the Central Bank, and the Central Bank doesn't answer for obligations the state. As the Central Bank of the Russian Federation answers for the obligations the authorized capital, at the same time it is property of the state, the state conditionally answers for obligations the Central Bank. In the future this dilemma has to be adjusted.

In spite of the fact that de jure the Bank of Russia – not public authority, de facto he is him as applies in the activity measures of state coercion [1].

Independence of the status of the Central bank is defined by the separate law. It is obvious that the growing powers of the Central bank cause a large number of questions in society. The right to target inflation which has been presented to the Central Bank in 2014 has made an impression that activity of establishment can go about harm to economy within the country when ruble exchange rate has fallen. It is also necessary to understand that the world support of the Russian currency are function and the purpose of the central bank and, eventually, all his actions are directed to fight against crisis and stabilization of economic policy of the country. I will cite as an example the Central Bank of China which throughout a large number of time purposely underestimates yuan exchange rate, or Switzerland which has lowered a rate of franc, as a result he has sharply jumped

up concerning euro, the economic situation in the country thereby has worsened, there was a threat of recession [2].

From recent trends it is worth paying attention that there was strengthening of such function as function of bank control. Requirements to financial stability and policy of commercial banks became more strict, on a constant basis happen revocation of license of any credit institution. There is it for the reason that heads act carelessly and they become incapable to fulfill the current obligations.

Most likely, within the next 10 years there will be more obvious strengthening of independence of the Central Bank in regulation of a monetary and course situation in the country. Also the counter tendency which will be directed to reduction of his personnel and financial independence, strengthenings of the state control over separate decisions will be obvious. Therefore with the law which has been adopted since 2014 the Central Bank of the Russian Federation have obliged to transfer since 2016 into the federal budget not 50 % , but 75 % of the profit which they get from crediting of commercial banks and operations in the foreign exchange markets [3]. It shows the direction on concentration of profit, therefore, and a leverage in hands of the government.

#### **The list of the used literature:**

1. Andryushin S.A. Banking systems: manual [Text]. — М.: Alpha M, Infra - M, 2011. — Page 333 - 334.

2. The Swiss franc has flown up for 30 % after the decision of SNB to release the course Rambler - Finansy [An electronic resource] / Rambler finance. Access mode: <http://finance.rambler.ru/news/curstock/156661036.html> (date of the address: 3 / 27 / 2015).

© Karina Novikova

**УДК 338.45.01**

**Опрышко Н.В.**, к.э.н., доцент кафедры

«Экономика инноваций и управление проектами»

Московский Авиационный институт

**Сикриер А.В.**, студент 4 курса ИНЖЭКИН

Московский Авиационный институт

г. Москва, РФ.

### **АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И КООПЕРАЦИЯ КАК ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ АВИАСТРОЕНИИ НА ПРИМЕРЕ МС – 21**

Обострение политических и экономических отношений между странами приводят к серьезным негативным последствиям. Одной из проблем политических и экономических рисков, которая затрагивает все сферы жизни и деятельности и оказывает огромное влияние на экономику страны, а также на ее безопасность, является импортозависимость.

Импортозависимость приводит к низкой экономической и политической безопасности предприятий, отраслей и страны в целом, оттоку денежных средств в другие страны, к снижению уровня занятости населения, высокой зависимости от иностранных поставщиков и риску лишиться поставок зарубежной продукции, угрозе введения новых санкций и многое другое.

Если проанализировать данные таможенной статистики внешней торговли России, то можно увидеть, что импорт за 2016 год составил 182,26 млрд. долл., порядка 50 % импорта составляют машины и оборудование, продукция химической промышленности 19,2 % , продовольственные товары и сырье 12,4 % , текстильные изделия и обувь 5,9 % , металлы и изделия из них 5,4 % , что составляет 92,9 % от общего импорта [1].

Отрасли российской промышленности в разной степени привязаны к заграничным поставкам. Самая высокая степень импортозависимости наблюдается в авиастроении.

МС - 21 – российский проект ближне - и среднемагистрального узкофюзеляжного пассажирского самолета. Начало серийного производства запланировано на 2017 год. Данный самолет имеет самый широкий фюзеляж в классе среднемагистральных самолетов, что делает самолет очень комфортным для пассажиров и экипажа.

МС - 21 – это надежда на возрождение российского гражданского авиастроения с возможностью не только обновления гражданского самолетного парка внутри страны, но и выпуска конкурентоспособного самолета нового поколения для экспорта.

Импортные составляющие МС - 21 на конец 2016 - начало 2017 года: двигатель, авионика, электрическая система, система управления, вспомогательная силовая установка, противообледенительная система, топливная система, противопожарная система, гидросистема и комплексная система кондиционирования воздуха.

Практически все эти составляющие производства США, что является большой угрозой, с учетом текущей геополитической обстановки. Ведь, если будут введены новые санкции или вовсе прекращены отношения, наша страна не сможет производить данный самолет.

Главными мероприятиями для снижения импортозависимости должны стать активизация инновационно - инвестиционного потенциала РФ и кооперация российских научно - производственных предприятий и холдингов для создания отечественных комплектующих для МС - 21 аналогичных либо даже превосходящих по своим параметрам существующие зарубежные.

Россия накопила достаточный научно - технический потенциал для разработки собственных агрегатов самолета. На текущий момент разрабатывается отечественный двигатель ПД - 14 семейства перспективных гражданских турбовентиляторных двигателей с тягой от 7 до 18 тонн. Успешные разработка и испытания двигателей семейства ПД может решить не только проблему импортозависимости МС - 21, но и повысить конкурентоспособность других российских самолетов Ту - 214, ИЛ - 96.

Авионику могут разработать такие предприятия, как Концерн «Авионика», «Авиаприбор - Холдинг». Систему управления для МС - 21, как и Авионику может разработать «Авиаприбор – Холдинг». Электрическую систему, топливную систему, вспомогательную силовую установку для МС - 21 может разработать Холдинг «Технодинамика», который до этого разработал систему шасси. Противообледенительную систему и систему кондиционирования воздуха может разработать «Производственно - коммерческое

предприятие Теплообменник». Противопожарную систему может создать Холдинг «Авиационное оборудование».

Только активизация имеющегося инновационного потенциала и кооперация отечественных научно - производственных предприятий, объединений и холдингов решит проблему импортозависимости не только перспективного отечественного лайнера МС - 21, но и всего отечественного авиапромышленного комплекса, что сможет снизить уровень политических рисков не только в авиа - и авиадвигателестроении, но и в авиатранспортной сфере.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральная таможенная служба: Экспорт и импорт важнейших товаров за январь – декабрь 2016 года (дата обращения: 15.03.2017). Режим доступа: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=24619:-----2016-&catid=53:2011-01-24-16-29-43](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=24619:-----2016-&catid=53:2011-01-24-16-29-43)

2. Новости: «Авиационное оборудование» избавит самолет МС - 21 от импортных подсистем (дата обращения: 16.03.2017). Режим доступа: <http://www.ato.ru/content/aviacionnoe-oborudovanie-izbavit-samolet-ms-21-ot-importnyh-podsystem>

© Опрышко Н.В., Сикриер А.В. 2017.

**УДК 331.108**

**Л.А. Отставнова**

к.э.н., доцент кафедры ЭТПК

**А.А. Махов**

магистрант направления «Экономика»

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

## **ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

Переход России к социально ориентированному инновационному типу экономического роста связан с формированием нового механизма, объединяющего национальную конкурентоспособность, предпринимательскую свободу и социальную справедливость. Одним из направлений обеспечения функционирования этого механизма является развитие человеческого потенциала России, предполагающее улучшение условий труда и жизни, реализацию возможностей развития способностей каждого конкретного человека, что приведет к повышению конкурентоспособности человеческого капитала, являющегося основным фактором научно - технических нововведений и необходимым условием для выживания и функционирования большинства предприятий. При этом под человеческим капиталом будем понимать совокупность знаний, умений, навыков, способностей, используемых человеком в различных сферах общественного производства, способствующих росту производительности труда, увеличению доходов и охватывающие



врожденные и приобретенные качественные характеристики личности. Человеческий капитал имеет определенную структуру, включающую здоровье, природные способности, образование, производственную подготовку, мобильность и мотивацию к труду. На современном этапе развития экономики все большую ценность приобретает интеллектуальный труд, внимание переключается на человека, как главной производительной силы, который должен обладать определенными знаниями и средствами производства. В «Стратегии 2020» среди приоритетных направлений развития России важнейшим является необходимость увеличения инвестиций в человеческий капитал в виде затрат на сохранение здоровья, формирование культуры, получение образования, поиск работы, профессиональную подготовку, накопление опыта трудовой деятельности [3].

От других видов инвестиции в человеческий капитал отличаются следующими моментами: зависимость от жизненного цикла человека; обусловленность историческими и национальными традициями и обычаями; выгодность как для отдельного человека, так и для общества в целом; длительность проявления.

Наиболее важной составляющей инвестиций в человеческий капитал можно назвать затраты на образование, выступающее инструментом научно - технических инноваций, резервом повышения производительности труда, одним из факторов социально - экономического развития страны, человеческого потенциала, снижения социального неравенства. Обще образование повышает уровень и запас знаний каждого индивида, улучшает их качество, увеличивая при этом объем человеческого капитала. Высшее образование формирует высококвалифицированных специалистов, деятельность которых оказывает влияние на темпы экономического роста. Обучение на производстве позволяет сохранить и повысить квалификационный уровень работника, подготовить его к выполнению новых производственных функций, приспособить к технологическим нововведениям, снизить скорость устаревания профессиональных знаний и навыков при одновременном приобретении новых.

В процессе самообразования человек, сконцентрировавшись на своих желаниях и целях, постоянно работает над собой, совершенствует свои компетенции в профессиональной сфере и вырабатывает личностные качества. Так, в любом обучающем проекте получение примерно 80 % знаний приходится на самообучение. Примерами могут служить профессии учителей, инженеров, исследователей, нуждающихся в непрерывном обновлении квалификации посредством индивидуального изучения литературы, использования независимых обучающих программ, применения опыта других людей.

На сегодняшний день одним из лидеров по охвату населения профессиональным образованием в мировом масштабе является Россия. Так, в 2009 году 673 человека на 10 тыс. населения были охвачены программами третичного образования, к которому в России относят среднее профессиональное и высшее. В странах ОЭСР этот показатель в середине 2000 - х годов варьировался от 160 до 660 человек [1]. По совокупным расходам на одного учащегося Россия находится на уровне развивающихся стран: в 2013 году этот показатель составлял 4,3 % от ВВП.

Финансирование образования должно иметь три источника: государственный бюджет (преимущественно регионального уровня), предприятия, которые готовят для себя рабочую силу необходимой квалификации и граждане, выбирающие платные формы своей образовательной подготовки.

Чтобы обеспечить конкурентоспособность системы образования и реализовать инновационный вариант развития экономики, предполагается увеличение общих расходов

на образование с 4,6 % ВВП в 2007 году до 6 % ВВП в 2020 году, в том числе расходов бюджета – с 3,9 % до 4,5 % ВВП [3].

На создание современной образовательной среды высшего образования в 2016 году в России направлено 160 млн. рублей, а в 2017 году – 400 млн. руб.

Например, реализация проекта «Рабочие кадры для передовых технологий» требует 14,8 млрд. рублей, из которых 1,2 млрд. в 2017 году будут взяты из бюджета РФ, 13,6 млрд. рублей – из внебюджетных источников. В результате к 2020 году планируется увеличение подготовки высококвалифицированных специалистов рабочих профессий, соответствующих передовым технологиям и современным стандартам, до 50 тыс. человек.

Результатом проекта «Вузы как центры пространства создания инноваций» будет создание в 2017 году 40 университетских центров инновационно - технологического и социального развития, на что потребуется 13,7 млрд. рублей, к 2025 году планируется создать около 100 центров.

В 2015 году домашние хозяйства тратили на образование 133 рубля в месяц на одного человека, что составляет 1,5 % (рис. 1).

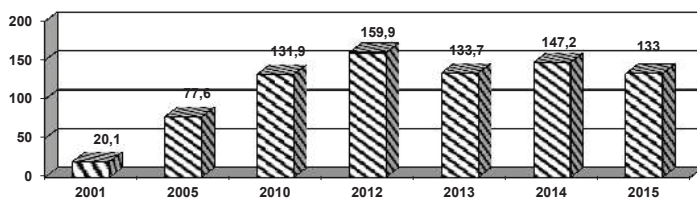


Рисунок 1 – Затраты на образование в структуре потребительских расходов домашних хозяйств, рублей в месяц в среднем на одного человека [2]

Несмотря на то, что в 2015 году заметно снижение затрат на образование (особенно по сравнению с 2005 годом – на 0,7 %), эта статья остается для россиян одной из важнейших в общей структуре потребительских расходов.

Федеральной целевой программой развития образования на 2016 - 2020 годы предусмотрено увеличение с 10 % в 2015 году до 70 % в 2020 году доли образовательных организаций среднего профессионального и высшего образования, в которых обеспечены условия для получения образования лицам с ограниченными возможностями, в 7 раз (А, рис. 2).

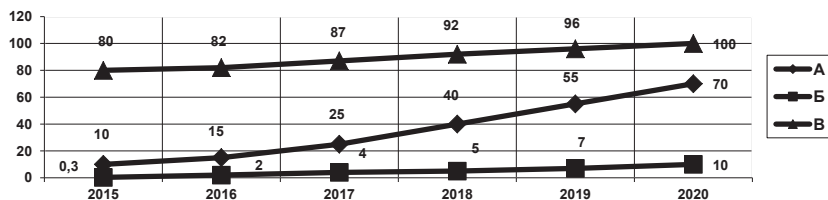


Рисунок 2 – Целевые индикаторы задачи 1 «Создание и распространение структурных и технологических инноваций в среднем профессиональном и высшем образовании», % [4]

Доля средних профессиональных образовательных организаций, в которых осуществляется подготовка кадров по наиболее перспективным профессиям, планируется увеличиться на 9,7 % с 0,3 % в 2015 году до 10 % в 2020 году (Б, рис. 2). На 19,6 % в 2020 году должна увеличиться доля студентов, обучающихся по образовательным программам, в реализации которых участвуют работодатели (В, рис. 2).

Необходимым условием функционирования инновационной экономики, обеспечения динамичного экономического роста, благополучия, безопасности и социального развития страны является модернизация системы образования, направленная на постоянное обновление технологий, ускоренное освоение инноваций, адаптацию к требованиям динамично меняющегося мира при одновременном обеспечении доступности качественного образования для широких слоев населения. Этого можно достичь путем решения следующих задач:

1. Достижение и поддержание на должном уровне качества образовательных услуг, включая использование современных образовательных технологий, применение механизма оценки качества профессионального образования, распространение модульных программ профессиональной подготовки, участие различных предприятий в контроле качества образования и разработке образовательных стандартов, устойчивое финансирование образовательных организаций, привлечение молодежи в сферу образования.

2. Создание образовательной системы с соответствующей инновационной экономике структурой путем поддержки университетов, реализующих инновационные программы развития во взаимодействии с наукой и бизнесом, развития вузов бизнес - инкубаторов и технопарков, формирования ресурсных центров профессиональной квалификации, использования новых технологий обучения, повышения квалификации преподавателей для всех уровней образования.

3. Обеспечение доступности качественного образования широким слоям населения с помощью реформирования систем обеспечения студентов стипендиями, общежитиями, развития дистанционного образования, формирования системы работы с талантливой молодежью, стимулирования затрат на профессиональное образование как отдельных граждан, так и работодателей.

4. Развитие системы непрерывного образования, позволяющей человеку осваивать новые квалификации на протяжении всей жизни и включающей элементы подготовки и переподготовки профессиональных кадров, а также дополнительное образование посредством формирования образовательной инфраструктуры, мотивирующей граждан к получению новых компетенций и максимально использующих человеческие ресурсы.

Таким образом, образование является ценностью, определяющей развитие человека, что важно не только для каждой личности, но и для общества в целом, а потребителями деятельности сферы образования являются все граждане страны. Поэтому общество заинтересовано в постоянном увеличении уровня образования граждан не меньше, чем каждый из них в отдельности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Об итогах деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации в 2016 году и задачах на 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80abucjibhv9a.xn--plai/> (Дата обращения: 25.03.2017).

2. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 543 с.

3. Стратегия - 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально - экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 430 с.

4. Федеральная целевая программа развития образования на 2016 - 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// docs.cntd.ru / document / 420276588](http://docs.cntd.ru/document/420276588) (Дата обращения: 28.03.2017).

© Л.А. Отставнова, А.А. Махов, 2017

УДК 338

**С.А. Пальниченко**

К.э.н., доцент ФБГОУ ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация

**Е.А. Криворучкин**

Студент магистратуры ФБГОУ ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация

### ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В условии жесткой конкуренции и ограниченности ресурсов, для увеличения прибыли компании, возникает острая необходимость в поиске направлений повышения эффективности предприятия. Одним из основных путей достижения является совершенствование механизмов финансирования деятельности предприятия.

В настоящее время одной из основных проблем, с которой сталкиваются предприятия, является рост сверхнормативной дебиторской задолженности. По данным Федеральной службы государственной статистики за последние 10 лет сумма дебиторской задолженности в структуре активов предприятия увеличилась более чем в 5,5 раза, а просроченная в 2,6 раза. (Рисунок 1)



Рисунок 1. Дебиторская задолженность предприятий на территории РФ [1]

Рост дебиторской задолженности ставит предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров. При расширении предприятием своей деятельности происходит рост

числа покупателей, и, как правило, дебиторской задолженности. При этом предприятие само рискует стать неплатежеспособным из-за дефицита денежных средств.

В современной экономике, одним из основных методов по снижению дебиторской задолженности является рефинансирование, наиболее эффективными видами которого являются факторинг и форфейтинг.

Факторинг представляет собой финансирование поставщика товаров под уступку денежного требования к его покупателю на условиях незамедлительной оплаты определенной части уступленного требования (до 90 % суммы требования) на комиссионных началах, с предоставлением оставшейся суммы финансирования поставщику в обусловленные сроки. [2]

Применение факторинга открывает ряд возможностей для контрагентов:

1) Поставщик может сразу получить от фактора плату за товар, что позволяет предприятию не дожидаться оплаты от потребителя.

2) Предприятие-покупатель получает возможность погасить задолженность в более длительный срок, чем при коммерческом кредите

Сущность форфейтинга заключается в следующем: покупатель имитирует пакет векселей на сумму равную стоимости, предоставляемой ему продукции, работ или услуг, а также проценты по кредиту, после чего, портфель учитывается в банке, и продавец незамедлительно получает денежные средства в полном объеме.

Форфейтинг обладает, как преимуществами, так и недостатками, основными положительными сторонами являются: отсутствие риска просроченной дебиторской задолженности, все риски на себя возлагает форфейтер; существование вторичных рынков форфейтерных ценных бумаг, что позволяет выставлять облигации на продажу; возможность дробления долга, позволяет продавать не весь долг, а лишь его часть; гибкий график платежей. Отрицательными сторонами выступают следующие факторы: сложность составления документов по форфейтинговой операции; более высокие проценты к уплате, чем при обычном кредитовании. [2]

Если сравнивать операции факторинга и операции форфейтинга, то преимущества останутся за вторым, так как форфейтер финансирует всю стоимость продукции, работ или услуг, а проценты оплачиваются покупателем, а фактор финансирует лишь часть стоимости продукции, остальное представляется в виде комиссионных сборов, т.е. за счет поставщика продукции, работ или услуг. Однако, справедливо заметить, что в России форфейтингового рынка как такого нет, что обусловлено нежеланием и отсутствием опыта у банков осуществлять подобные операции, к тому же добавляются особенности экономических взаимоотношений.

Таким образом, при применении факторинга или форфейтинга, предприятие имеет возможность перевода дебиторской задолженности в реальные денежные средства в более короткий срок, чем если бы организация дождалась оплаты от покупателей в соответствии с договорами, без участия третейских агентов.

Предложенные мероприятия, при качественном применении, способны повысить эффективность деятельности организации, путем формирования реальных денежных средств и снижения зависимости предприятия от заемных активов. Именно поэтому данная проблема требует более тщательного рассмотрения со стороны специалистов.

#### **Список используемой литературы:**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – 24.02.2017

УДК 33..322

**С. А. Пальниченко**

доцент кафедры менеджмента, канд.эконом.наук

**Т.А.Степанова**

Магистрант

Оренбургский государственный университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ОРЕНБУРГСКОГО РЕГИОНА

Сегодня, с учетом неустойчивости современной экономики, перед главами регионов и областей встает вопрос обеспечения стабильного развития своих территорий. Одним из инструментов решения данного вопроса является повышение инвестиционного климата региона.

Данная тема является актуальной, так как в условиях жесткой конкуренции эффективное использование потенциала и имеющихся ресурсов станет играть важную роль в повышении уровня инвестиционного климата. Рассмотрим, какое место занимает Оренбургская область по уровню инвестиционного климата по Приволжскому Федеральному Округу в таблице 1 по данным исследований рейтингового агентства «Эксперт».

Таблица 1 – Рейтинг субъектов Приволжского Федерального Округа по уровню инвестиционного климата

| Субъект                 | Место в рейтинге среди регионов России |
|-------------------------|--|
| Республика Башкортостан | 43                                     |
| Кировская область       | 50                                     |
| Республика Мордовия     | 45                                     |
| Нижегородская область   | 51                                     |
| Оренбургская область    | 52                                     |
| Пензенская область      | 53                                     |
| Пермский край           | 49                                     |
| Самарская область       | 54                                     |
| Саратовская область     | 55                                     |
| Республика Татарстан    | 46                                     |
| Удмуртская Республика   | 47                                     |
| Ульяновская область     | 56                                     |
| Чувашская Республика    | 48                                     |

По данным исследований рейтингового агентства «Эксперт» Оренбургская область относится к регионам с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным

инвестиционным риском. По мнению аналитиков рейтингового агентства «Эксперт», увеличение инвестиционных рисков характерно для регионов, которые занимаются производством и экспортом нефтегазовых ресурсов, к числу которых относится Оренбургская область.

Это связано, прежде всего, с сильной зависимостью социально - экономического развития нефтегазовых регионов от динамики добычи углеводородов, которая, в свою очередь, зависит от освоения отдельных групп месторождений, от роста или снижения транзитных рисков, от ситуации на рынке углеводородного сырья, что увеличивает социально - экономическую составляющую интегрального инвестиционного риска.

Тем не менее наиболее вероятной причиной повышения инвестиционного риска в этом случае является нестабильная ситуация на рынке углеводородного сырья и колебания цен в соответствующей отрасли.

Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings присудило Оренбургской области высокие кредитные рейтинги: долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте на уровне «BB», краткосрочный рейтинг в иностранной валюте «B» и национальный долгосрочный рейтинг «AA - (rus)», прогноз «Позитивный» [4].

Нужно отметить, что в Оренбургской области создается необходимая инфраструктура для улучшения инвестиционного климата. По объему инвестиций в основной капитал среди регионов Приволжского федерального округа Оренбургская область вошла в «десятку», уступая лидерские позиции республикам Татарстан и Башкортостан.

Предельная часть инвестиционных проектов направлена на: нефтяное и газовое развитие, металлургические проекты, сельскохозяйственное производство и переработку, что в данный момент времени устанавливает направления и структуру инвестиций [1].

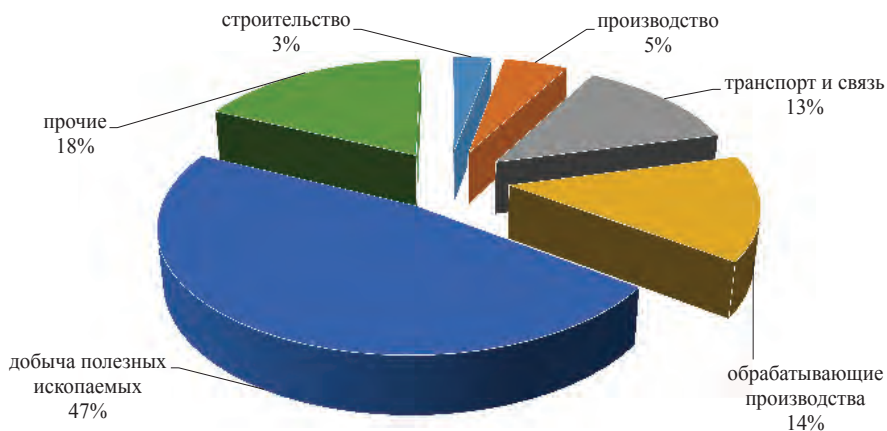


Рисунок 1 – Отраслевая структура инвестиций в основной капитал по анализу Синявина В.Ю.

Из рисунка 1 видно, что большую долю составляют инвестиции в транспортные средства, машины и оборудование. Тенденция к росту инвестирования наблюдается в области вложения в гражданское строительство.

В связи с хорошим инвестиционным потенциалом Оренбургской области выносятся большое количество инвестиционных проектов. В Приволжском федеральном округе Оренбургская область занимает первое место по количеству размещенных инвестиционных проектов и составляет 20 % от общего числа проектов. На втором месте расположилась республика Башкортостан с показателем в 18 % , на третьем – Пермский край с 10 % , замыкает список Республика Мордовия с показателем в 2 % [4].

В Оренбургской области в 2015 году было зарегистрировано около пятисот инвестиционных проектов с участием капитала из - за рубежа. Самыми популярными проектами считаются предприятия с участием компаний «British etroleum» (Англия), «John eere» (Америка) и « eutsche Vilomi » (Германия), «КазРосГаз» (Республика Казахстан). В уставных фондах этих предприятий участвует капитал зарубежных компаний 51 страны мира [5].

При этом уменьшились поступления в экономику региона зарубежных инвестиций. Это, прежде всего, связано с нестабильной экономической и политической ситуацией в мире, относящейся к событиям на Украине, и наличия санкций по отношению к РФ.

Для увеличения потока инвестиции в область и повышения инвестиционного климата в целом, необходимо развивать основные конкурентные преимущества области.

В первую очередь – это географическое положение. Область расположена на стыке Европы и Азии. И именно это отличает ее от остальных регионов. Выгодное расположение представляет собой возможность развития транспортных потоков, связывающих Россию и восточные страны. А это значит, что повысится эффективность экономических и торговых связей нашей страны, к примеру в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Во – вторых, конкурентным преимуществом Оренбургской области является ее природно - ресурсный потенциал. Регион обладает значительными запасами углеводородов, руд черных и цветных металлов, калийных и каменных солей, сырья для производства строительных материалов. В недрах области разведаны более 2500 месторождений 75 видов полезных ископаемых. По объемам запасов и их добыче область входит в ведущую группу регионов России. Природные условия области подходят для выращивания твердых сортов пшеницы, развития животноводства, производства продукции сельского хозяйства, в том числе ориентированной на рынки других регионов России и экспорт [2].

В – третьих, это значительный человеческий потенциал и производственные возможности. Доля населения Оренбургской области в возрасте моложе трудоспособного выше, чем в среднем по России и ПФО (18,3 процента и 16,8 процента соответственно). Это говорит о том, что через несколько лет, область сможет конкурировать с другими регионами наличием молодых перспективных кадров.

Еще одним ключевым фактором, который будет способствовать тому, что инвестор сделает выбор в пользу Оренбургской области является государственная поддержка инвесторов. Поддержка инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии с Законом Оренбургской области № 3119 / 712 «Об инвестиционной деятельности на территории Оренбургской области, осуществляемой в форме капитальных вложений» [3].

Таким образом, Оренбуржье сегодня – это современная площадка для развития высокотехнологичных производств, логистических центров и бизнес - предприятий.



Инвестиции для Оренбургской области обеспечат мощный экономический и социальный эффект в долгосрочной перспективе и повысит уровень инвестиционного климата региона в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1 Синявин В.Ю. Инвестиционный климат как фактор роста инвестиционной активности в России и регионах / В.Ю. Синявин // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2014. - №28. - С. 540–543

2 Постановление Правительства Оренбургской области №95 - п от 14.02.2014 «Об утверждении стратегии инвестиционного развития Оренбургской области до 2020 года»

3 Закон Оренбургской области от 5 октября 2009 г. N 3119 / 712 - IV - ОЗ "Об инвестиционной деятельности на территории Оренбургской области, осуществляемой в форме капитальных вложений"

4 Анализ влияния уровня инвестиционной привлекательности на развитие экономического потенциала региона Белоусова Р.Н. В сборнике: научные преобразования в эпоху глобализации 2016. С. 100 - 103.

© С. А. Пальниченко, Т.А.Степанова

**УДК 338**

**С.А. Пальниченко**, к.э.н. доцент кафедры менеджмента  
**А.С. Коренная**, студентка  
Оренбургский Государственный Университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

### **РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ СРЕДЫ**

В современных экономических условиях на российский рынок поступает большое количество импортных товаров, для повышения конкурентоспособности отечественной продукции, улучшения качества кондитерских изделий необходимо грамотное управление. В условиях усиления конкурентной среды, на фоне кризисного периода необходим постоянный контроль и принятие своевременных мер для его улучшения [2, С. 131].

Открытое акционерное общество «Самарская кондитерская фабрика» образована в 2003 году. Основной целью ОАО «Самарская кондитерская фабрика» является получение прибыли. Основные виды деятельности: производство и реализация кондитерских изделий – доля в выручке – 97,62 % . ОАО «Самарская кондитерская фабрика» выпускает продукцию в 5 основных сегментах кондитерских изделий: шоколадные плитки и батончики, конфеты в коробках, конфеты весовые, карамель и ирис. На внутреннем рынке России реализуется 96 % вырабатываемой продукции. 4 % экспортируется в страны ближнего и дальнего зарубежья.

В настоящее время доходность деятельности ОАО «Самарская кондитерская фабрика» на невысоком уровне и имеет тенденцию к снижению: рентабельность реализации в 2014

году составляла 31,97 % , к 2016 году снизилась до 20 % , рентабельность хозяйственной деятельности – с 10 % до 4,6 % рентабельность совокупного капитала – с 10,64 % до 3,39 % , собственного капитала – к 27 % . Вследствие роста цен на сырье и комплектующие к оборудованию величина валовой прибыли ОАО «Самарская кондитерская фабрика» за 2014 - 2016 гг. снизилась с 2146233 тыс. руб. до 1682672 тыс. руб., что составляет 21,6 % .

За счет снижения прибыли относительные показатели финансовых результатов также снижаются. Рентабельность реализации ОАО «Самарская кондитерская фабрика» за период 2014 - 2016 гг. снижается с 31,97 % до 20,2 % , рентабельность продаж снижается с 16,89 % до 10,41 % . Рентабельность хозяйственной деятельности организации снижается с 11 % до 4,6 % .

Отметим ряд факторов, оказывающих влияние изменение финансового состояния ОАО «Самарская кондитерская фабрика»: рост цен на импортное сырье, не производящееся в России (какао продукты, орехи); рост цен на импортное оборудование и комплектующие; потери сырья в производстве; негибкость ассортиментной политики в условиях сезонных колебаний спроса. С целью снижения неблагоприятного воздействия перечисленных факторов предложены следующие мероприятия:

1) учёт фактора сезонности спроса на кондитерские изделия при планировании производства. Необходимо отметить, что на рынок кондитерских изделий оказывает сильное влияние фактор сезонности потребительского спроса на кондитерские изделия [1, С. 53]. Наиболее явно сезонные колебания спроса отражаются на продажах шоколада и шоколадных изделий: в летний период необходимо уменьшить производство легкоплавкого шоколада, отливных шоколадных конфет в пользу мармелада [4, С. 18];

2) модернизация линии по производству отливных конфет для выпуска мармелада. В результате ожидается рост объемов продаж, увеличение эффективности использования оборудования;

3) внедрение системы автоматизированного весового контроля сырья и готовой продукции с автоматизированной обработкой результатов взвешивания. В результате ожидается сокращение потерь сырья в производстве, многократное повышение контроля над соблюдением веса тарной единицы готовой продукции.

Таким образом, несмотря на то что кондитерская отрасль является одной из быстроразвивающихся отраслей пищевой промышленности, она сталкивается с рядом проблем. Результатом предложенных в статье мероприятий по модернизации и обновлению технологического оборудования, проводимого с целью снижения затрат на производство продукции, повышения объема ее производства, а также изменения ассортимента выпускаемой ОАО «Самарская кондитерская фабрика» станет снижение себестоимости кондитерской продукции, повышение выручки от реализации кондитерской продукции.

#### **Список использованной литературы:**

1. Оноприйчук, Б.С. Диверсификация производственно - хозяйственной деятельности предприятий в кондитерской промышленности / Б.С. Оноприйчук // Вестник ТГУ. 2011. №8 С.53 - 58.

2. Пучкова, Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации / Н.В. Пучкова // Символ науки. 2016. №3 - 1 С.131 - 134.

3. Родионова, Е.Д. Финансовая устойчивость компании / Е.Д. Родионова // Символ науки. 2015. №12 - 1 С.162 - 164.

4. Сосновский, Г.И. Фактор сезонности на российском рынке кондитерских изделий / Г.И. Сосновский // Российский рынок. – 2015. – №2. – С. 17 - 21.

© С.А. Пальниченко, А.С. Коренная

**УДК 339**

**Я.О. Панова**

Студентка 4 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления;

Научный руководитель: А.В. Иноземцева

ассистент кафедры «Маркетинг, реклама и связи с общественностью»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ПРИЧИНЫ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК**

Многие российские организации рано или поздно сталкиваются с необходимостью преодоления границ отечественного рынка.

Причины выхода на внешний рынок и расширения торговых отношений с иностранными предприятиями связаны со следующими факторами:

— Внутренний рынок может быть насыщен товарами или услугами, которые производит / оказывает организация.

— Конкуренты организации увеличивают своё давление.

— Появляются возможности ведения бизнеса за рубежом, что, соответственно, способно принести дополнительную прибыль для организации.

— Возможно приближение кризиса организации или отрасли в целом. В связи с этим возникает потребность в создании новых рынков и потребительских групп [1, с. 66 - 70].

— Более выгодные условия ведения бизнеса на зарубежных рынках, которые могут характеризоваться меньшим уровнем заработных плат, льготным налогообложением, возможностью приобретения земли, недвижимости, материалов и использованием транспорта, а также возможностью получения льгот от правительства (кредитов, дотаций и т.п.).

— Покупательская способность населения может измениться в худшую сторону, например, из-за падения курса национальной валюты.

— Возникают ситуации, когда проще и дешевле создать зарубежный филиал (дочернюю фирму), чем напрямую экспортировать товар / услугу. Близость к рынку сбыта ведёт за собой соответствующее сокращение издержек и снижение себестоимости.

— При ведении бизнеса на зарубежных рынках открываются дополнительные возможности доступа к определённым разработкам и технологиям, которые, по различным

причинам, могут быть совсем не доступны или недостаточно развиты на внутреннем рынке.

Для руководства организации очень важно определить задачи деятельности внешней экономики и международного маркетинга. Это позволяет оценить состояние окружающей предприятие среды, определить приоритетные цели в зависимости от того, насколько организация обеспечена ресурсами [2, с. 46 - 50].

В международном маркетинге существует разделение целей на краткосрочные, оперативные и долгосрочные. Эти цели могут касаться как достижения требуемых показателей в целом (например, увеличение прибыли или объёма продаж, достижение определённой доли рынка и т.д.), так и деятельности отдела маркетинга. У международного маркетинга более динамичные цели по сравнению с общими целями маркетинга на отечественном рынке. Это определяется высоким уровнем неопределённости поведения международного рынка.

Выход на зарубежный рынок может осуществляться одним из следующих методов:

— Экспорт. При этом методе организация осуществляет продажи своих товаров / услуг с помощью посредников международного рынка (косвенный экспорт) или с помощью собственного подразделения, филиала и торговых представителей или агентов компании (прямой экспорт).

— Совместная предпринимательская деятельность — это ведение бизнеса путём объединения с зарубежными компаниями. Целью является производство или сбыт товаров / услуг [4, с. 214 - 216].

— Лицензирование — это метод, при котором компания вступает в соглашение с владельцем лицензии на зарубежном рынке. Организация - владелец лицензии предоставляет право на использование технологии производства, торговой марки или патента за определённую плату, которая устанавливается по взаимной договорённости между компаниями.

— Подрядное производство - это совместное предприятие, в котором компания заключают контракт на выпуск продукции с предприятиями на зарубежном рынке.

— Управление по контракту - это метод, при котором зарубежная компания инвестирует капитал в организацию на условиях, оговоренных в заключённом контракте.

— Совместное владение — это метод, при котором происходит объединение с инвесторами на зарубежном рынке с целью создания новой организации. В результате компания является совладельцем зарубежного предприятия и вправе принимать в его отношении управленческие решения.

— Прямое инвестирование — это метод, при котором производится финансирование (инвестирование) в предприятие за границей. В результате организация получает часть прибыли либо долю в самом предприятии, в которое совершалось вложение денежных средств.

При принятии организацией решения о вступлении на зарубежные рынки, она может остановиться одним из следующих вариантов: экспорт, использование франшизы, совместная предпринимательская деятельность или прямое инвестирование за границей [3, с. 24 - 28]. При этом, организация должна рассматривать все аспекты каждого из данных методов, имеющих свои достоинства и недостатки.

К выбору того или иного метода выхода на внешний рынок компания должна подходить очень ответственно, так как он может являться основой успеха в ведении бизнеса в другой стране, и наоборот, неправильный выбор метода проникновения предприятия на внешний рынок может ударить по имиджу отрасли и повлечь за собой существенные финансовые потери и утрату конкурентных позиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях современного рынка у организации может быть множество причин для выхода на зарубежный рынок. Эти причины могут быть как внутренними / субъективными (необходимость расширения производства и дальнейшего роста), так и внешними / объективными (влияние конкурентов, рыночная отраслевая ситуация в целом). В зависимости от причин, руководство организации должно грамотно оценить ситуацию и выбрать оптимальный метод выхода на зарубежный рынок.

#### **Список использованной литературы:**

1. Иноземцева А.В. К вопросу о понятиях «интеграция», «дезинтеграция» и «реинтеграция» / Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 томах. 2015. С. 66 - 70.

2. Карицкая И.М., Быкова К.В. Международная торговля – что ждет впереди? // Наука и современность. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. С. 46 - 50.

3. 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.

4. Шадрина Л.Ю. Маркетинговая стратегия как основа эффективности бизнеса // Сборник статей международной научно - практической конференции «Научные исследования и разработки в эпоху глобализации» - 2016. С. 214 - 216.

© Я.О. Панова 2017

УДК 336

**Т.И. Паутинка**

К.э.н., доцент

НИУ БелГУ

Г. Белгород, Российская Федерация

### **ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

Поиск источников средств для финансирования своей деятельности - важнейшая проблема современного бизнеса, которая актуальна для предприятий всех организационно - правовых форм, находящихся на различных стадиях своего развития. Это экономически обуславливается стремлением к расширенному воспроизводству, к развитию и расширению бизнеса, к получению конкурентных преимуществ на рынке, и, в конечном

счёте, к повышению благосостояния собственников за счёт роста прибыли. Особенно актуальной проблема поиска источников финансирования предприятий и формирования оптимальной структуры их капитала становится в условиях ориентации их на инновационное развитие.

Источником средств для финансирования деятельности предприятия, в соответствии с учёто - аналитическим подходом, является капитал, денежная форма которого – пассивы баланса.

Все источники средств, отражённых в пассиве, в зависимости от того, где они были найдены, состоят из элементов: самофинансирование, финансирование через механизмы рынка капитала; банковское кредитование; бюджетное финансирование; взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.

Характеризуя современные особенности формирования капитала предприятия за счёт каждого из источников, необходимо отметить, что самофинансирование – это финансирование деятельности предприятия за счёт нераспределённой прибыли, т.е. за счёт той части чистой прибыли, которую акционеры решили оставить на развитие предприятия.

По информации Росстата, за последний 10 лет наблюдается устойчивая тенденция роста финансового результата деятельности организаций, а в 2016 году чистая прибыль организаций по сравнению с 2015 выросла на 38 % . [5]

Невзирая на наличие сложных экономических обстоятельств в последние годы, отечественные предприятия имеют возможность активно использовать полученную чистую прибыль в качестве источника финансирования своей деятельности в настоящее время и в перспективе. Главное – правильно распорядиться ею, распределяя на потребление (дивиденды) и накопление (нераспределённая прибыль).

В 2016 году по распоряжению правительства госкомпании на выплату дивидендов по итогам 2015 года должны были направить не менее 50 % от чистой прибыли по РСБУ или МСФО в зависимости от того, какая больше. До этого действовало распоряжение о выплате дивидендов в размере 25 % чистой прибыли от РСБУ. Что касается других крупных и средних предприятий, то в сложных экономических условиях многие из них видят в прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, главный собственный инвестиционный и инновационный ресурс, а также залог экономической безопасности.

Финансирование через механизмы рынка капитала может быть долевым и долговым. Долевое основано на эмиссии акций, обеспечивающей увеличение собственного капитала через рост уставного, а желательно, и добавочного капитала. Основа же долгового финансирования – выпуск корпоративных облигаций.

Информация о масштабах финансирования корпораций через рынок капитала, т.е. о выпусках долевого и долгового ценных бумаг за период 2012 – 2015 гг., на основе информации Росстата, представлена в таблице 1. [5]

Таблица 1

Общее количество и объём зарегистрированных выпусков корпоративных эмиссионных ценных бумаг по РФ

|  | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Количество выпусков корпоративных ценных бумаг, в т.ч. | 7079   | 5447   | 4791   | 3180   |
| Акций, шт.   | 6901   | 5293   | 4642   | 3036   |
| Облигаций, шт.   | 178    | 154    | 149    | 144    |
| Объём выпусков корпоративных ценных бумаг              | 3454,0 | 8547,4 | 2752,0 | 3738,4 |

|                                    |        |        |        |        |
|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| по номинальной стоимости, в т. ч.: |        |        |        |        |
| Акция, млрд. руб.                  | 2301,3 | 2672,7 | 2026,7 | 2994,2 |
| Облигаций, млрд. руб.              | 1152,7 | 5874,7 | 725,3  | 744,2  |

*Источник: Росстат[5]*

Наблюдается тенденция снижения количества и объёмов выпусков ценных бумаг корпорациями. Причины этой негативной тенденции во многом обуславливаются неблагоприятной макроэкономической инвестиционной обстановкой, замедлением темпов экономического роста в стране, а также – с тем, что открытые акционерные общества выбирали, какую организационно - правовую форму предпочесть для своего дальнейшего развития – становиться публичным и максимально открытым, или непубличным, а значит, потерять в инвестиционной привлекательности.

Реформа корпоративного законодательства, начатая в России в сентябре 2014 года, и внесенные изменения в Гражданский кодекс РФ, предусматривающие деление акционерных обществ на публичные (ПАО) и непубличные, обязывают ПАО осуществлять только публичное размещение (путём открытой подписки) и публичное обращение акций.

В связи с этим рассмотрим роль и значение рынка IPO - первичного публичного размещения ценных бумаг (акций, облигаций, паев и депозитарных расписок) в России.

До внесения изменения в корпоративное законодательство ОАО имели право осуществлять закрытую подписку на свои акции, часто производя их размещение через депозитарные расписки на международных биржах. Но практика международного размещения, наряду с положительными сторонами - привлечение значительного объёма финансовых ресурсов, приобретение статуса инвестиционно привлекательной компании за рубежом, имеет также ряд недостатков: растёт доля иностранных инвесторов среди акционеров, причём, государство может потерять возможность осуществлять косвенный контроль за распределением собственности отечественных предприятий. Кроме того, обращение ценных бумаг осуществляется за рубежом, следовательно, российский фондовый рынок не расширяется и не развивается. На размещении зарабатывают зарубежные посредники. Теперь же ПАО должны осуществлять только открытую подписку, и проблемы выведения значительных объёмов инструментов отечественного фондового рынка за рубеж должны быть в определённой степени решены.

Отечественные компании имеют возможность размещать свои акции либо в России, и прежде всего – на Московской бирже, либо за рубежом (чаще всего это LSE, NYSE, NASDAQ). По оценкам экспертов, в период с 1996 по 2011 г. лишь 42 % отечественных компаний провели IPO на российской бирже, а 58 % - на зарубежных площадках. 2012 - 2015 годы – это период снижения активности на рынке IPO, обусловленное девальвацией и сложной политической ситуацией. В 2015 г. на Московской бирже совершили четыре российских компании, они в сумме привлекли около 29 млрд. руб. Первичные публичные размещения акций российских эмитентов в первом полугодии 2016 г. не проводились. Наблюдается уменьшение числа эмитентов, допущенных к обращению на организованном биржевом рынке, по итогам июня 2016 г. их количество составило 554 компании против 568 годом ранее. Учёными высказывается прогноз о новой волне IPO российских компаний после прохождения рецессионной фазы экономического цикла. Исходя из этого,

российским компаниям следует строить свою стратегию развития, ориентируясь на возможности расширения акционерного капитала через процедуры IPO. [1]

В последние годы доля десяти наиболее капитализированных компаний неизменна и составляет 62 %. Концентрация объемов сделок с акциями и депозитарными расписками на акции российских эмитентов у 10 самых крупных компаний по итогам 2016 года составила 78 % оборота. Это свидетельствует о том, что рынок долевых ценных бумаг является источником формирования средств для развития в основном очень крупных предприятий, в то время как менее крупные являются для инвесторов не столь привлекательными. [3], [4]

Важна регулирующая и стимулирующая роль государства для того, чтобы предприятия формировали средства для финансирования своей деятельности и обеспечения инновационного развития за счёт рынка капитала, но при этом иностранные инвесторы не должны, справедливо стремясь к собственной выгоде, нарушать «баланс сил» в управлении экономикой страны.

Долговое финансирование деятельности предприятий – это эмиссия корпоративных облигаций. Обычно к ней прибегают компании, которые в течение длительного времени демонстрировали высокие финансовые показатели своей деятельности: устойчивость, рентабельность, кредитоспособность, деловую активность и т.д.

На рынке корпоративных облигаций концентрация биржевого оборота сравнительно небольшая: на долю десяти наиболее ликвидных эмитентов приходится 45 % оборота. В настоящее время – это крупнейшие банки страны. К сожалению, объем корпоративных облигаций, выпущенных корпорациями, относящимся к секторам экономики, не связанным с рынком капиталов и нефтегазовой отраслью, за 10 лет упал в два раза.

К середине 2016 года внутренний рынок корпоративных облигаций составил по номинальной стоимости 13,3 % ВВП. [4]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок долговых ценных бумаг является значительным по объёмам и служит источником финансирования капитала корпораций. Но пока он доступен в основном для крупных банков, а для предприятий нефинансового сектора средства с этого рынка получить проблематично.

Рынок банковских кредитов можно охарактеризовать некоторыми данными: сумма кредитов, выданных кредитными организациями предприятиям нефинансового сектора, составила (по данным Банка России): в 2014 году – 33 241 362 млн. руб., в 2015 году - 29 995 671 млн. руб., в 2016 году - 32 395 606 млн. руб. Некоторое снижение объёмов кредитования в 2015 году постепенно возвращается в достигнутому в 2014 году уровню. Доля кредитов на срок более 1 года за 2016 год – 25,25 %, менее 1 года – 74,75 %. Доля кредитов на срок более 3 года колебалась по разным месяцам 2016 года от 6,09 % до 14,77 %. [6]

Следует отметить тенденцию к росту доли долгосрочных кредитов и снижение средней процентной ставки по кредитам к концу 2016 года. Это свидетельствует о перспективах инновационного развития организаций за счёт долгосрочных источников в виде банковских кредитов.

Бюджетное финансирование деятельности предприятий, являясь чрезвычайно привлекательным для них, так как, по сути, представляет собой бесплатный источник



средств, в настоящее время и в ближайшие годы в перспективе, в силу объективных причин снижается. Представленная в таблице 2 информация подтверждает это.

Таблица 2

Расходы федерального бюджета по статьям функциональной классификации  
на 2015 - 2019 гг.

|                                | Млрд. рублей |       |       |       |       | % к ВВП |      |      |      |      |
|--------------------------------|--------------|-------|-------|-------|-------|---------|------|------|------|------|
|                                | 2015         | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2015    | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Расходы всего,<br>в том числе: |              | 16403 | 16181 | 15978 | 15964 | 19,3    | 19,8 | 18,6 | 17,3 | 16,1 |
| Нац. экономика                 | 2324         | 2166  | 2292  | 2247  | 2054  | 2,9     | 2,6  | 2,6  | 2,4  | 2,1  |

Доступными бюджетные ассигнования являются для тех предприятий, которые участвуют в реализации государственных программ. Для подавляющего большинства предприятий оно недоступно.

Взаимное финансирование предприятий возникает вследствие того, что в процессе своей деятельности и осуществления хозяйственных связей хозяйствующие субъекты оплачивают покупаемую продукцию (работы, услуги) с отсрочкой платежа. Такое финансирование в форме кредиторской задолженности имеет краткосрочный характер; активное его использование обуславливает ряд рисков, связанных с ухудшением финансового состояния предприятия, и прежде всего – со снижением финансовой устойчивости предприятия, ухудшением его платежеспособности и ликвидности баланса. Кроме того, недостаточное внимание к управлению кредиторской задолженностью может негативно сказаться на имидже предприятия, особенно при наличии просроченной задолженности.

Как свидетельствуют данные Росстата, наблюдается тенденция систематического роста как кредиторской, так и дебиторской задолженностей организаций, в том числе – просроченных. Следовательно, в условиях дефицита средств организации прибегают к взаимному финансированию. Нарастание масштабов такого финансирования отражает наличие проблем в использовании других источников. [5]

По мере улучшения экономической и финансовой обстановки в стране всё более востребованными будут средства, привлекаемые на рынках капитала. Развитие этих рынков, в свою очередь, предъявляет к предприятиям высокие требования, в том числе – открытость, прозрачность, конкурентоспособность, рентабельность, и т.д. Это положительно отразится на экономике в целом.

Таким образом, отечественные предприятия в перспективе могут использовать различные источники финансирования своей деятельности. У каждого источника есть свои плюсы и минусы.

Подводя итог, представим в таблице 3 положительные и отрицательные стороны каждого из источников финансирования деятельности организаций с точки зрения различных критериев оценки, ориентированных на обеспечение инновационного их развития.

Таблица 3

## Плюсы и минусы различных источников финансирования деятельности организаций

| Критерии оценки   | Чистая прибыль | Эмиссия акций |                   | Эмиссия облигаций | Кредиты, в т.ч. |              | Бюджетное финансирование | Кредиторская задолженность |
|---|----------------|---------------|-------------------|-------------------|-----------------|--------------|--------------------------|----------------------------|
|   |                | IPO           | Закрытая подписка |                   | краткосрочные   | долгосрочные |                          |                            |
| Финансирование стратегии развития компании                | +              | +             | +                 | +                 | -               | +            | +                        | -                          |
| Быстрая доступность источника финансирования              | +              | -             | -                 | -                 | +               | -            | +                        | +                          |
| Дешевизна источника финансирования                        | +              | -             | -                 | -                 | -               | -            | +                        | +                          |
| Рост капитализации компании                               | -              | +             | +                 | -                 | -               | -            | -                        | -                          |
| Рост имиджа компании                                      | -              | +             | -                 | +                 | -               | -            | -                        | -                          |
| Положительное влияние на финансовое состояние организации | +              | +             | +                 | -                 | -               | -            | +                        | -                          |

Умелое управление структурой капитала с целью её оптимизации – важнейшая задача для организации, решение которой позволит минимизировать цену капитала и обеспечить расширение бизнеса при высоких финансовых результатах, осуществлять инновационное развитие на основе новейших достижений науки и практики.

Управленческие решения по формированию структуры капитала опираются на учёт различных факторов, в том числе – отраслевые особенности, масштабы бизнеса, финансовые результаты за предыдущие годы, дивидендная политика компании, ситуация на финансовых рынках, в том числе – на рынке ценных бумаг и на рынке ссудных капиталов, доступность бюджетного финансирования, политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью, и т.д. Важнейшим условием выбора эффективных управленческих решений при формировании структуры капитала является объективная

оценка каждого из источников средств с точки зрения учёта всех плюсов и минусов, присущих этим источникам.

### Список использованной литературы

1. Беломытцева, О.С. К вопросу о развитии IPO российских компаний [Текст] / О.С. Беломытцева, Д.Г. Антонян // Проблемы учёта и финансов. - №1(13). - 2014. - С. 52 – 56.
2. Давыдова, Л.В. Особенности формирования структуры капитала предприятия [Текст] / Л.В. Давыдова, С.А. Ильминская // Финансы и кредит. - №47 (287). - 2007. - С. 42 - 51.
3. Российский фондовый рынок: События и факты. Обзор рынка за 2015 год. [Электронный ресурс] / НАУФОР URL – <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015.pdf> (дата обращения 26.03.2017 г.).
4. Российский фондовый рынок: События и факты. Обзор за первое полугодие 2016 год. [Электронный ресурс] / НАУФОР URL – [http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016\\_1.pdf](http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016_1.pdf) (дата обращения 26.03.2017 г.).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.
6. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru>, свободный.

© Т.И. Паутинка, 2017

УДК 336

**Хохлова Е.В.**

к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение»  
Северо - Кавказский федеральный университет

**М.Ю. Пашаева**

магистрант I курса института экономики и управления  
Северо - Кавказский федеральный университет  
г. Ставрополь, Российская Федерация

## ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Особые экономические зоны заняли прочную позицию в мировой хозяйственной практике, и в настоящее время они действуют практически во всех странах мира.

С помощью введения особых экономических зон решаются такие важнейшие задачи как: выравнивание условий межстрановой конкуренции, развитие отдельных территорий с помощью стимулирования экспорта, привлечение отечественных и зарубежных инвестиций, развитие экономики региона, развитие «депрессивных» территорий или регионов, расширение производства импортозамещающей продукции, создаются новые рабочие места, что в свою очередь способствует снижению безработицы.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) создаются в соответствии с Федеральным законом №116 - ФЗ « Об особых экономических зонах Российской Федерации» от 22.07.2005 года.

Согласно данному федеральному закону, под особой экономической зоной понимается определенная часть территории Российской Федерации, определяемая Правительством РФ, в пределах которой распространяется особый режим предпринимательской деятельности.

Основопологающей идеей создания особых экономических зон является развитие экономики на определенной территории, при помощи привлечения инвестиций на льготных условиях.

Инвесторам механизм особой экономической зоны дает множество преимуществ таких как: предоставление таможенных, налоговых и административных преференций, пользование землей на льготном режиме и др. Это сочетание и является взаимовыгодным партнерством государственного и частного сектора, что делает режим особой экономической зоны более привлекательным для бизнеса.

В мире насчитывается около 30 видов особых экономических зон. Отличающихся между собой функциями и назначением. По выполняемым функциям выделяют:

В соответствии с законодательством Российской Федерации на территории страны могут создаваться особые экономические зоны четырех типов:

- Промышленно - производственные;
- Техничко - внедренческие;
- Туристско - рекреационные;
- Портовые.

Успех создания ОЭЗ на определенной территории зависит от того, насколько точно удастся создать ОЭЗ с четко и ясно установленными правилами и максимальной конкурентной средой, зона которая привлекательна для инвесторов.

В Чеченской Республике только начинает появляться производство и промышленность, поэтому масштабное создание условий для благоприятного развития экономики региона и предприятий — целесообразный и своевременный шаг правительства России. Льготное налогообложение, минимизация затрат на таможенные пошлины и упрощение административных барьеров в особых экономических зонах призваны стимулировать привлечение прямых инвестиций. В результате государство, пожертвовав определенной суммой бюджетных доходов, получает развитие экспортной базы, импортозамещение, а также снижение безработицы, уровень которой в СКФО сегодня самый высокий на территории России.

Для любого инвестора важнейшими условиями ведения бизнеса являются стабильность и динамичность развития территории. По результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации Чеченская Республика вошла в группу «регионов с комфортными условиями для ведения бизнеса» наравне с Москвой и Санкт - Петербургом. Выгодное географическое положение и активное развитие логистических комплексов служат хорошей основой для того, чтобы в ближайшем будущем республика превратилась в крупный транспортный узел южной части России. В регионе активно развиваются машиностроение, сельское хозяйство и инвестиционная инфраструктура (индустриальный парк «Грозненский», технопарк Чеченского государственного университета, более десяти бизнес - инкубаторов и т. д.), а также создается туристическая инфраструктура для горнолыжного спорта и санаторно - курортного лечения. Одним из ярких примеров такого развития является строительство особой экономической зоны туристско - рекреационного типа «Ведучи», которая станет

частью туристического кластера горнолыжных курортов европейского уровня на Северном Кавказе.

Особая экономическая зона туристско - рекреационного типа «Ведучи» на территории Итум - Калининского муниципального района.

Проект строительства Всесезонного горнолыжного курорта «Ведучи» является одним из основных инвестиционных проектов, имеющих особую важность для Чеченской Республики.

Участок под строительство ОЭЗ находится в 80 км от г.Грозного, в южном направлении, на высоте 2 850 м над уровнем моря.

В рамках проекта планируется строительство комфортабельной досуговой зоны, а именно:

- многофункциональный гостиничный комплекс (4 корпуса на 520 номеров),
- шале (5 шт. площадью 800 кв м каждое),
- каток под навесом с искусственным освещением,
- кафе на отметке 1850 м,
- конный манеж, конюшни и вспомогательные помещения,
- спортивный комплекс,
- детский городок,
- стрелковый комплекс (Площадь земельного участка: 56,7 га).

Республика оказывает содействие инициатору проекта с 2011 года.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 03.10.2013 года за №865 создана и включена в Северо - Кавказский туристический кластер туристско - рекреационная особая экономическая зона «Ведучи» (далее – ОЭЗ ТРТ). В настоящее время в Правительстве Чеченской Республики проходит согласование дополнительное соглашение, предусматривающее увеличение площади данной зоны до площади 1512,78 гектаров.

Стоимость создания ОЭЗ ТРТ – 53 347,69 млн руб.

120 объектов внутренней инфраструктуры на сумму 39 498,92 млн. рублей, из них:

- за счет средств ОАО «КСК» - 27 596,96 млн.руб.;

- за счет средств резидентов – 11 901,96 млн.руб.

6 объектов внешней инфраструктуры, финансируемых из средств федерального и республиканского бюджетов на сумму 13 848,77 млн. рублей (средства федерального бюджета – 12 463,89 млн руб.; средства регионального бюджета – 1 384, 88 млн руб.), в т.ч.:

- реконструкция автодороги "Грозный - Шатой - Итум - Кале - Ведучи";

- строительство ЛЭП - 110 кВ (L=60 км) и 2 - х ТП;

- строительство межпоселкового газопровода высокого давления «Борзой - Ведучи».

Для привлечения кредитных средств на реализацию проекта строительства ВГК «Ведучи» в рамках программы госгарантий Российской Федерации в бюджете Чеченской Республики ежегодно, начиная с 2012 года предусматриваются госгарантии Чеченской Республики. В текущем году сумма гарантирования составляет 1020,0 млн. рублей.

Объекты внутренней инфраструктуры ОЭЗ «Ведучи» будут создаваться управляющей компанией АО «Курорты Северного Кавказа», а строительство внешней инфраструктуры осуществляется органами исполнительной власти Чеченской Республики за счет средств

республиканского, муниципального бюджетов с привлечением средств федерального бюджета.

Площадь земельного участка: 56,7 га (для реализации проекта до 2030 года). Реализация проекта позволит привлечь в регион до 500 000 туристов в год. Горнолыжный курорт «Ведучи» войдет в Топ - 10 европейских курортов с самыми протяженными лыжными трассами. На курорте «Ведучи» будут работать 16 трасс всех уровней сложности общей протяженностью 15,4 км. Протяженность самой длинной из них – более 5 км. Трассы будут обслуживаться 8 канатными дорогами и 4 бэби - лифтами. В холодный период здесь будут функционировать открытый бассейн с подогревом, открытые катки, трассы для беговых лыж, детский зимний городок. В летние месяцы отдыхающие смогут посвятить себя занятиям игровыми видами спорта и рафтингом, покататься на роликах, горных велосипедах и квадроциклах.

Особая экономическая зона туристско – рекреационного типа на территории сунженского муниципального района.

Целью создания особой экономической зоны туристско - рекреационного типа на территории Сунженского района Чеченской Республики (далее – ОЭЗ ТРТ) является стимулирование частных инвестиций в создание комплексного бальнеологического центра мирового уровня и дальнейшее развитие туристической отрасли Чеченской Республики.

Создание ОЭЗ ТРТ обосновывается наличием в районе курортно - оздоровительного санатория «Серноводск - Кавказский».

В рамках создания ОЭЗ ТРТ предполагается привлечение инвестиций в объеме около 6 564,99 млн руб. в период с 2015 по 2018 гг., в том числе инвестиции на создание инфраструктуры 543,53 млн.руб. (федеральный бюджет – 415,70 млн.руб.; региональный бюджет – 127,83 млн руб.).

В результате реализации проекта будет создано порядка 1 265 рабочих мест, налоговые поступления составят 52,7 млрд руб. за период функционирования зоны (49 лет).

В рамках создания ОЭЗ ТРТ будут реализованы следующие проекты:

1. Строительство курортного комплекса «Серноводск - Кавказский»

(потенциальный резидент – ООО «Курорты Чечни»). Цель создания, возродить комплекс с историей более чем сто лет. Серноводск - Кавказский в свое время имел всесоюзное значение, и поэтому не должно быть сомнений в том, что он будет популярен и в настоящее время.

Серноводск – Кавказский – это один из старейших курортов в стране и является гордостью Республики. Действующий корпус был открыт в 2009 году и с тех пор его посещают тысячи отдыхающих в год. Новое строительство и расширение курорта значительно увеличит поток туристов.

В рамках проекта предполагается строительство санаторно - курортного комплекса вместимостью 600 койко - мест (сумма инвестиций – 4 828,8 млн.руб.; создание рабочих мест – 900 чел.).

2. Строительство завода по розливу минеральной питьевой воды и безалкогольных напитков (потенциальный резидент – ООО «Чеченские минеральные воды»).

В основе проекта - расширение производства розлива и реализации минеральной воды, питьевых и безалкогольных напитков в ПЭТ таре емкостью 0,5 и 1,5 литра (сумма инвестиций – 1132,6 млн руб.; создание рабочих мест – 300 чел.).

3. Строительство спортивно - оздоровительного комплекса (потенциальный резидент – ООО «Чеченские минеральные воды»).

В рамках проекта предполагается строительство спортивно - оздоровительного комплекса с общей проходимостью 60 человек в час (сумма инвестиций – 60,0 млн.руб.; создание рабочих мест – 65 чел.).

Особая экономическая зона промышленно – производственного типа «Аргун - Черкесск - Ставрополь». На территориях Чеченской Республики, Карачаево - Черкесской Республики и Ставропольского края

Основным принципом реализации проекта по созданию особой экономической зоны промышленно - производственного типа «Аргун - Черкесск - Ставрополь» (далее – ОЭЗ ППТ «Аргун - Черкесск - Ставрополь») является развитие автомобильной промышленности в Северо - Кавказском федеральном округе от организации отдельных автосборочных производств до перехода к 2024 году к выпуску собственных моделей автомобилей посредством достижения запланированных показателей по локализации производства комплектующих изделий и автокомпонентов.

В рамках проекта планируется создание кластера автомобильных производств по промышленной сборке автомобилей общей мощностью 500 - 520 тыс. автомобилей в год, в том числе в Чеченской Республике 200 тыс. автомобилей в год.

В Чеченской Республике (г. Аргун) основной резидент ОЭЗ ППТ «Аргун - Черкесск - Ставрополь» – ООО АК «Юг Авто» .

В рамках определения границ ОЭЗ ППТ «Аргун - Черкесск - Ставрополь» на территориях Чеченской Республики, Карачаево - Черкесской Республики и Ставропольского края выбраны земельные участки общей площадью 373,5 га:

- 121,9 га - Чеченская Республика (г. Аргун);
- 44,4 га - Карачаево - Черкесская Республика (г. Черкесск);
- 207,2 га - Ставропольский край (Шпаковский муниципальный район).

Совокупный объем инвестиций в проект по созданию ОЭЗ в ценах соответствующих лет с учетом НДС составит 28669,0 млн. руб., из них инвестиции на территории Чеченской Республики – 17124, 0 млн. руб.

Создание рабочих мест - 26170, из них 12838 - в Чеченской Республике.

Сокупный объем затрат на создание объектов инфраструктуры ОЭЗ ППТ «Аргун - Черкесск - Ставрополь» составляет 3658,4 млн. руб., из них затраты в объекты инфраструктуры на территории Чеченской Республики – 1475,1 млн. руб.

Особая экономическая зона портового типа «Кавказ».

Целью создания особой экономической зоны аэропортового типа «Кавказ» (далее - ПОЭЗ «Кавказ») в Чеченской Республике является обеспечение интенсивного развития аэропортового комплекса Грозный (Северный) путем формирования пула предприятий, осуществляющих логистическую и индустриальную деятельность.

Сокупные инвестиции в проект создания ПОЭЗ «Кавказ» с учетом реализации второго и третьего этапов составят 15,1 млрд. руб., в том числе:

В рамках I этапа будут реализованы следующие проекты:

1. Создание терминально - логистических и складских комплексов (ООО «Ведучи»).
2. Строительство завода по сборке электроники (ЗАО «ВайнахТелеком»).
3. Строительство фасовочно - сортировочного комплекса (ООО «МегаСтройИнвест»).

4. Ремонт, техническое обслуживание воздушных судов (ООО «Авиакомпания Грозный Авиа»).

5. Создание энергосервисной мастерской (ЗАО «Брокер энергетических систем»).

II этап предусматривает реализацию следующих проектов:

1. Деловой центр.
2. Комплекс по сборке бытовой техники.

В настоящее время ведутся переговоры с потенциальными резидентами.

На III этапе планируется освоение свободных инвестиционных площадок.

За все время существования ПОЭЗ «Кавказ» в проектах резидентов зоны будет создано около 6 400 рабочих мест.

На участке 13,5 га в г. Грозный на расстоянии в 2 км от железнодорожного вокзала и в 4 км от аэропорта создается индустриальный парк. Для размещения резидентов на территории парка будут использоваться здание завода площадью 841 кв. м. и здание деревообрабатывающего цеха площадью 3 536 кв. м. Перспективными направлениями деятельности на территории индустриального парка является производство строительных материалов.

6 резидентов индустриального парка планируют инвестировать в экономику Чеченской Республики 544 млн. руб.

На сегодняшний день Чеченская Республика обладает огромным потенциалом, и создание особых экономических зон – это значительный шаг к развитию региона. Экономика Республики получит мощный стимул развития, бюджет – новые налоговые поступления, население – новые рабочие места, что в свою очередь сократит уровень безработицы.

Конечно же, создание ОЭЗ не гарантирует бурный рост экономики и благосостояния Республики. Льготы и преференции, которые даются таким зонам не делают их привлекательными для инвесторов, конечно из этого можно извлечь выгоду, размещая там производство или предприятия. Помимо этого существуют другие факторы, которые учитывают инвесторы при вложении инвестиций: насколько максимально удастся реализовать потенциал этих зон на практике, и удастся ли администрации максимально использовать это преимущество в привлечении инвесторов.

Преимущества в создании ОЭЗ на территории Чеченской Республики довольно таки огромны. Республика располагает огромным количеством полезных ископаемых таких как: строительные камни цементное сырье, лес и т.д. Развитию туризма поспособствует живописные горные места, лечебный горный воздух, альпийские луга, широколиственные леса, минеральные источники. Под государственной охраной в республике находится 333 памятника истории и культуры, из них 100 – памятники федерального значения.

Таким образом, на сегодняшний день особые экономические зоны как мощный инструмент экономического развития страны, нашли широкое применение в хозяйственной практике большинства стран, и стали неотъемлемой частью международных экономических отношений.

Создание и развитие особых экономических зон может способствовать стимулированию экономического роста России и обеспечить ее развитие.



### Список использованной литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116 - ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета – Федеральный выпуск № 3831, 27 июля 2005 г.
2. Khokhlova E., Shepelev D. Role of small business in the development of the national economy / Science and practice: a new level of integration in the modern world: Conference Proceedings. – 2016. С. 55 - 57.
3. Иванча Н.В., Навойчик Л.М., Хохлова Е.В. Региональная специфика финансового стимулирования экономической активности малого и среднего бизнеса / Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 248 - 252.
4. Официальный сайт ОАО «Особые экономические зоны» - управляющая компания действующих и вновь создаваемых особых экономических зон России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.oao-oez.ru/special\\_economic\\_zones/](http://www.oao-oez.ru/special_economic_zones/)  
© Е.В. Хохлова, М.Ю. Пашаева, 2017

УДК – 526.689(872)

**Пашкова А.В.**

Студентка 4 курса

Направления подготовки «Торговое дело»

УГНТУ г. Уфа

[angelina.pashkova@inbox.ru](mailto:angelina.pashkova@inbox.ru)

### ТОРГОВО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РОЗНИЧНОЙ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

**Аннотация:** *в данной статье будет рассмотрен торгово - технологический процесс как оптово - розничного, так и любого другого предприятия, включающего в себя все операции с товаром, начиная с его приемки и заканчивая соответственно его продажей потребителю.*

**Ключевые слова:** *Магазин, торгово - технологический процесс, оперативные (торгово - технологические) процессы, торговый процесс, технологический процесс, торговые функции*

Торговое предприятие — это оборудованное стационарное помещение или его составляющая, предназначенное для реализации товаров и предоставления обслуживания для потребителей. Магазины владеют целостностью торговых и каких - либо помещений, принадлежащих для олицетворения различных торгово - технологических идей. Это дает целесообразность потребить в них этап механизации трудоемких операций, реализует существенную среду труда торговых работников, способствует повышению характерного признака торгового обслуживания покупателей, предоставлению им определенных соответствующих сочетаний услуг.

Торгово - технологическая процедура в магазине воспроизводит собой систему взаимосвязанных торговых (коммерческих) и технологических процедур и является конечной фазой всего торгово - технологического процесса товародвижения. На этой стадии к устройству торгово - технологической процедуре товародвижения добавляются различные покупатели, которые, в подчинении от применяемых стадий отпуска товаров, могут сыграть в нем весьма эффективную роль. Состояние торгово - технологического процесса, связь соблюдения разных операций зависят от качества производственной самостоятельности торговой компании, использования метода сбывания товаров, типа, размера магазина и других факторов.

Торгово - технологический процесс в магазине состоит из периодически повторяемых операций, в чем проявляется его цикличность. Для того чтобы обеспечить рациональное осуществление торгово - технологического процесса в магазине, необходима хорошо продуманная система управления всеми его операциями. Предметами управления в магазине являются товарные запасы, ассортимент товаров, товарные и покупательские потоки, трудовой процесс и качество обслуживания покупателей.

Оперативные (торгово - технологические) процессы в магазине – это совокупность торговых и технологических процессов, последовательно взаимосвязанных, целью которых является доведение товаров в широком ассортименте и надлежащего качества до потребителей с наименьшими затратами труда и времени. Важно различать технологический и торговый процессы.

К основным торговым функциям предприятий розничной торговли следует отнести:

- изучение покупательского спроса на товары;
- формирование ассортимента товаров;
- организацию закупок и завоза товаров;
- оказание торговых услуг покупателям;
- рекламирование товаров и услуг.

На качество торгового обслуживания существенное влияние оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят:

- разгрузку транспортных средств;
- доставку товаров в зону приемки;
- приемку товаров по количеству и качеству;
- доставку товаров в зону хранения, подготовки к продаже или непосредственно в торговый зал (в зависимости от степени готовности их к продаже);
- хранение товаров;
- подготовку товаров к продаже;
- перемещение товаров в торговый зал;
- выкладку товаров на торговом оборудовании.

Таким образом, торгово - технологический процесс в магазине можно подразделить на три основные части:

- операции с товарами до предложения их покупателям;
- операции непосредственного обслуживания покупателей;
- дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

На качество торгового обслуживания существенное влияние оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят:

- разгрузку транспортных средств;
- доставку товаров в зону приемки;

- приемку товаров по количеству и качеству;
- доставку товаров в зону хранения, подготовки к продаже или непосредственно в торговый зал (в зависимости от степени готовности их к продаже);
- хранение товаров;
- подготовку товаров к продаже;
- перемещение товаров в торговый зал;
- выкладку товаров на торговом оборудовании.

Для того чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания покупателей, в магазине должен постоянно изучаться спрос, который служит основанием для составления заявок на завоз товаров. Работники магазина обязаны обеспечить квалифицированную приемку поступивших товаров. В магазине должны быть созданы все условия для рационального хранения товаров и подготовки их к продаже. Существенно облегчается процесс непосредственного обслуживания покупателей, если товары надлежащим образом подготовлены к продаже, рационально подобран их ассортимент, и они правильно размещены в торговом зале. Особенно большое значение имеют операции с товарами до предложения их покупателям.

Наиболее ответственную часть торгово - технологического процесса в магазине составляют операции непосредственного обслуживания покупателей, к которым относятся:

- встреча покупателя;
- предложение товаров;
- отбор товаров покупателями;
- расчет за отобранные товары;
- оказание покупателям дополнительных услуг.

На этой стадии торгово - технологического процесса между покупателями и персоналом магазина возникают межличностные психологические контакты, которые отражают сложные экономические отношения, связанные с куплей - продажей товаров. Поэтому в магазине должны быть созданы все условия для беспрепятственного ознакомления покупателя с предлагаемым ассортиментом товаров, для удобной отборки им товаров.

Таким образом следующая часть торгово - технологического процесса включает выполнение операций, связанных с дополнительным обслуживанием покупателей. Они направлены на оказание им разнообразных услуг, связанных с приобретением товаров (прием предварительных заказов, комплектование подарочных наборов, раскрой тканей и т.д.).

Необходимо в торговом предприятии:

- обеспечение комплексного подхода к выработке оптимальных вариантов продажи товаров;
- обеспечение наилучших условий выбора товаров, экономия времени покупателей, высокий уровень торгового обслуживания;
- соответствие технологии современному научно - техническому уровню, использование передовой техники, прогрессивных трудовых процессов;
- достижение оптимальной экономической эффективности технологического процесса путем ускорения оборачиваемости товаров, экономии труда, снижения издержек обращения;
- сохранение физико - химических свойств товаров.

### Список литературы:

1. Шевалдина Е.И. Современная социально - экономическая ситуация и её влияние на трудовые ресурсы
2. Файзуллина Г.Ф., Шевалдина Е.И. Влияние социально - экономических преобразований на развитие инфраструктуры региона
3. Шевалдина Е.И. Миграционная ситуация и её влияние на трудовые ресурсы в Республике Башкортостан

© Пашкова А.В.

УДК33

**Т.А. Петрищева**

Студент 4 курса НГУЭУ

Научный руководитель: А.В. Иноземцева

ассистент кафедры «Маркетинг, реклама и связи с общественностью»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

### ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ

Международная политика ценообразования - это определенный курс действий производителя, использование таких принципов, благодаря которым обеспечиваются эффективные с коммерческой точки зрения подходы к принятию фирмой ценовых решений относительно зарубежных рынков. [2].

Ценовая политика выступает как одна из составляющих комплекса маркетинга и должна быть направлена на достижение стратегических и тактических целей предприятия. Она предусматривает ориентацию предприятия на выявление и укрепление его положения на рынке, на последовательное выполнение функций управления процессом предпринимательской деятельности и всемерное использование современных методов хозяйствования и средств управления. В отличие от традиционного ценообразования ценовая политика носит активный характер. Она состоит в установлении цен на продукцию, выпускаемую предприятием на основе учета многообразия рыночных факторов, которые могут обеспечить быструю реализацию продукции [1].

Таким образом, начальным этапом установления цены является постановка цели ценообразования в увязке с общей маркетинговой целью предприятия на плановый период. Далее осуществляются сбор и анализ информации об эндогенных и экзогенных ценообразующих факторах. Это предполагает исследование потенциального товарного рынка, в результате которого выявляются требования потребителей к товару; устанавливаются потенциальные предприятия - конкуренты и собирается вся необходимая технико - экономическая информация об их изделиях и ценах; определяются параметры самого товарного рынка: тип рыночной структуры (возможности производителя в области установления цен будут, прежде

всего, определяться типом рынка, на котором предполагается реализация, его конкурентной структурой, а следовательно, и ограничениями, действующими на нем), его емкость, ценовая эластичность спроса, возможная «ценность» товара для покупателя [3].

Оценка собственных затрат осуществляется во взаимосвязи с анализом спроса, установлением объемов производства и учетом особенностей реализации аналогичных товаров конкурентами. Анализ спроса дает возможность определить верхнюю границу цены товара. Изучение цен конкурентов в сопоставлении с технико-экономическими параметрами изделий позволяет определить возможный уровень цены на разрабатываемый товар с учетом его отличительных особенностей, уровня качества по отношению к товарам конкурентов. Благодаря этому делается предварительная оценка о перспективности продаж товара в рамках потенциального товарного рынка. [5].

Выбор способа достижения поставленной цели предполагает поиск метода ценообразования, наиболее соответствующего особенностям товара, а также выбор и закрепление стратегии ценообразования, обеспечивающей достижение поставленной цели. [4].

В связи со всем выше сказанным, заключительным этапом является корректировка цены в случае изменения ценообразующих факторов, осуществляемая с помощью инструментов ценовой тактики и направленная на обеспечение финансового результата в соответствии с ранее выбранной целью.

#### **Список использованной литературы**

1. Абрютин МС Ценообразование в рыночной экономике Учебник - М: Изд - во "Дело и Сервис", 2013 - 256с
2. Ассаики Имани. Гембакайдзен: путь к снижению производственных затрат и повышению качества / Масааки Имаи: Пер. С англ. – 5 - е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2014. –271 с
3. Волочненко В.А. Организация управления производственным процессом предприятия на основе распознавания проблемных ситуаций (Теория, методология, методы реализации): монография. — М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2013. — 216 с.
4. Ивашкин В.Г., Ломакин В.П., Панкратов Ю.А. Эффективность маркетинга. – М.: Логос, 2013. – 512 с.
5. Кукушкин С.С. Маркетинговые исследования рынка // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015.
6. Карицкая И.М., Шадрин Л.Ю. Клиентоориентированность организаций сферы услуг: проблемы и способы решения // Инновационное развитие. 2017. № 1 (6). С. 52 - 54.
7. 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.
8. 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

© Т.А. Петрищева, 2017

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ МОРСКИХ ПОРТОВ**

На сегодняшний день в России действует 67 морских порта, входящих в Реестр морских портов страны и около 60 % – мелководные, которые могут обрабатывать суда грузоподъемностью до 10 тыс. тонн [1]. Это связано с тем, что российские порты не удовлетворяют современным требованиям в части глубин у причалов и на портовых акваториях, поскольку были построены в 60 - 70 - х годах прошлого века. Порты, которые могут принимать современные суда дедвейтом свыше 50 тыс. тонн около 10, такие как Мурманск, Восточный, Усть - Луга, Новороссийск, Туапсе, Находка, Высоцк. Анализ состояния портовой инфраструктуры показал, что сегодня необходима модернизация и реконструкция причальных сооружений, удовлетворяющих современным требованиям и технологиям. Что касается состояния перегрузочного оборудования, то парк должен состоять из машин перегрузочных с более высокой грузоподъемностью и производительностью.

Также следует отметить несовершенство законодательной базы по портовой деятельности, земельным и имущественным отношениям, что ведет к снижению конкурентоспособности, т.к. значительная территория портов расположена в черте городов и не имеет перспектив для развития.

Важное значение имеет создание на территории портов экономических зон, свободных от таможенных сборов. При этом создание таких зон оправдано при наличии входящего грузопотока с последующим вывозом груза с территории России (т.е. транзитного грузопотока). Возможен вариант с вхождением груза на территорию порта в свободную экономическую зону, его обработкой и дальнейшей транспортировкой с последующим вывозом с территории России. Наличие зон, свободных от таможенных пошлин, существенно повысит конкурентоспособность портов.

Что касается законодательства в области налогообложения, которое также снижает привлекательность российских морских портов, то налог на имущество составляет 2,2 % для общепортовой инфраструктуры, находящийся в федеральной собственности (подходные каналы, общепортовые гидротехнические сооружения), тем не менее, для железнодорожных и автодорожных, энергетических инфраструктурных объектов ставка составляет 0 % . Внедрение современных технологий таможенного оформления и контроля, влияет на сокращение времени обработки грузов в портах. Например, в Санкт - Петербурге контейнер оформляется 8 суток; в Гамбурге – 3 суток, Хельсинки – сутки.

Сегодня, в некоторых крупных российских портах (Мурманск, Санкт - Петербург, Новороссийск), проводятся мероприятия по использованию новейших форм таможенного контроля, такие как электронное декларирование (ЭД), предварительное информирование (ПИ), удаленный выпуск, обусловлено необходимостью выведения таможенного администрирования на новый качественный уровень. Внедрение ЭД позволяет оформить до 98 % груза, а принцип обмена информацией между декларантами и таможенными инспекторами в электронном виде значительно сокращает время (до трех часов) требуемое

для проверки таможенной декларации, что ускоряет процедуру таможенного оформления. С помощью удаленного выпуска товаров участники ВЭД могут подавать декларацию в любой таможенный пост на территории страны, но при этом выпускать в свободное обращение груз, фактически находящийся уже на границе. Подводя итог, можно сделать вывод, что нахождение груза в порту зависят не только от скорости проведения таможенных операций, но и от эффективности действий таможенных представителей и декларантов.

В настоящее время в морском порту существует несколько информационных систем, но их базы данных не объединяются в единую, это приводит к тому, что информационные отчеты каждой системы отличаются. Информация в эти базы вводится не автоматически, а операторами с задержкой, что приводит к искажениям и потерям данных. Необходима такая система, которая не только будет обеспечивать информацией, анализом показателей работы порта, но выдавать рекомендации руководству в принятии управленческих решений, осуществлять непрерывный мониторинг состояния предприятия и внешнего окружения в независимости от деятельности служб порта.

Также на конкурентоспособность морского порта оказывает влияние организационная структура, которая, как правило, имеет сложную иерархическую подчиненность, что усложняет управление, как между звеньями, так и в целом организацией.

Рассмотренные факторы, взаимодействуя, могут оказывать как непосредственное влияние, и представлять собой среду прямого воздействия, так и опосредственное влияние, т.е. представлять собой среду косвенного воздействия и тем самым влияют на формирование конкурентных преимуществ российских морских портов [1, 4].

#### **Список использованной литературы**

1. Развитие морских портов РФ. - Режим доступа: [http://www.logistics.ru/9/16/i20\\_37321p0.htm](http://www.logistics.ru/9/16/i20_37321p0.htm) (дата обращения 30.03.17).
2. Красноярская таможня использует новые технологии таможенного декларирования. - Режим доступа: <https://wek.ru/krasnoyarskaya-tamozhnya-ispolzuet-novye-tehnologii-tamozhennogo-deklarirovaniya> (дата обращения 30.03.17).
3. Майер Э. Контролинг для начинающих. – М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Ботнарюк М.В. Анализ основных направлений развития портовой инфраструктуры в контексте конкурентоспособности морского порта // Вестник транспорта Поволжья № 5 (35), 2012. – С.20 - 25.

© Повецкая А.С.

**УДК 004.002**

**К.А. Пономарева, П.С. Мажуга**  
студенты 1 курса магистратуры ИУБПЭ  
Сибирский Федеральный Университет  
г. Красноярск, Российская Федерация

#### **ТИПОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ЭЛЕКТРОННОМ БИЗНЕСЕ**

В настоящее время под электронным бизнесом понимается реализация бизнес - процессов с использованием возможностей информационных и телекоммуникационных технологий, систем и сетей.

Электронный бизнес состоит из двух частей:

– интранет – внутренняя организация компании на базе единой информационной сети, повышающей эффективность взаимодействия сотрудников и оптимизирующей процессы планирования и управления;

– экстранет – внешнее взаимодействие с партнерами, поставщиками и клиентами [1].

На сегодняшний день существует множество решений, выбор среди которых должен быть продиктован в большей степени пожеланиями технического специалиста, нежели спецификой бизнеса.

Можно выделить следующие типовые решения в электронном бизнесе:

– ERP системы.

Enterprise Resource Planning – информационные системы управления ресурсами предприятия, обеспечивающие управление ресурсами компании на базе взаимной интеграции различных моделей данных в единую систему. Примеры ведущих ERP систем: SAP AG, Oracle E - Business Suite, Microsoft Navision, Epicor, Sage, Infor, IFS, QAD, Lawson, Ross, ABAS, Exact, Vaan и пр.

– CRM системы.

Customer Relationship Management – информационные системы управления взаимодействиями с клиентами. Использование CRM системы позволяет аккумулировать мультиканальную информацию о клиентах организации и их заказах, проводя верхнеуровневую аналитику и планирование. Примеры CRM систем: Oracle Siebel CRM, Microsoft Dynamics CRM, SAP CRM, Zoho CRM, Salesforce, Sugarcrm, 1crm и пр.

– BI системы.

Business Intelligence – информационные системы по агрегированию и мониторингу бизнес - данных. Системы, ориентированные на помощь в принятии управленческих решений. Целью подобных систем может быть накопление важной информации и поддержания её актуальности для принятия конечного решения. Помимо этого, осуществляется и мониторинг решений для последующего их анализа. Примеры BI систем: Microsoft BI, Oracle BI Tools, SAP BI, IBM BI Systems и пр.

– ECM системы.

Enterprise Content Management – информационные системы по управлению информационными ресурсами организации. Примеры ECM систем: Oracle Enterprise Content Management Suite, Microsoft ECM, SAP ECM, IBM ECM, Directum ECM, Alfresco ECM, Jahia, Nuxeo 5, EOS SaaS ECM, eXo OS ECM и пр.

– HRM системы.

Human Resource Management – информационные системы по управлению персоналом организации. Направлены на поддержку HR - функции организации на разных этапах работы сотрудника в компании, начиная с адаптации, заканчивая оценкой показателей эффективности и посещаемости. Примеры HRM систем: SAP HR, Oracle HR Management System, HRIS, OrangeHRM и пр.

– SCM системы.

Supply Chain Management – информационные системы по управлению цепочками поставок. Ориентированы на оптимизацию снабжения Интернет - магазина товаром, включая возможное производство товара. Подразумевает не только средство мониторинга



логистических данных, но и прогнозирование продаж, запасов и пополнений. Примеры SCM систем: SAP SCM, Microsoft SCM, Oracle SCM, IBM SCM, Infor SCM и пр [2].

Сейчас, когда к Интернету подключены десятки миллионов ПК, когда Интернет стал деловой средой, практически любая компания получила возможность ведения многих операций в режиме онлайн. Таким образом, компании снижают издержки существующего бизнеса или переходят на совершенно новые бизнес - схемы.

Подобно реинжинирингу, стирающему границы между функциональными подразделениями одной компании и позволяющему повысить эффективность работы внутри компании, электронный бизнес стирает границы между компаниями и потребителями и позволяет повысить эффективность всего процесса, протекающего от поставщика, дилера до конечного потребителя.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бугорский, В.Н. Сетевая экономика: учебное пособие / В.Н. Бугорский. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 193 с.

2. Инькова, Н.А. Современные интернет - технологии в коммерческой деятельности: учебное пособие / Н.А. Инькова. – М.: Омега - Л, 2012. – 246 с.

© К.А. Пономарева, П.С. Мажуга, 2017

**УДК 657**

**Е.В. Решетов**

студент

Институт экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

### **УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА**

Учетная политика затрагивает много вопросов, которые так или иначе существенно влияют на деятельность организации. Поэтому лица, ответственные за создание данного документа, в обязательном порядке должны продумать каждое принимаемое ими решение. От этого зависит место организации на рынке, а также величина прибыли, получение которой является главной целью самого существования юридического лица. Рассмотрим некоторые варианты формирования учетной политики с целью оптимизации[1] и минимизации налогов:

1. В налоговом учете утвердить в учетной политике перечень основных средств, которые можно амортизировать в два раза быстрее. Это позволит снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организации.

Ускоренная амортизация подразумевает расчет и списание амортизационных отчислений в более короткие сроки, нежели происходит на самом деле. Для каждой организации амортизация означает воспроизводство собственными силами находящегося на балансе имущества. Именно по этой причине значение данного процесса настолько

велико. Однако применение именно ускоренного типа амортизации обосновано налоговыми льготами. В любом случае для оценки положительного либо отрицательного ее влияния на экономическое состояние необходимо произвести комплексный анализ всей деятельности[2].

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 16 апреля 2012 года №308 изменился порядок начисления амортизации по основным средствам. Был утвержден особый перечень основных средств, которые обладают высоким уровнем энергоэффективности. Основным критерий отнесения их в данную группу – наличие индикатора энергетической эффективности (ИЭЭФ) в предусмотренных пределах. Наличие либо отсутствие этого показателя можно посмотреть в технической документации завода - производителя легковых машин, специального оборудования, а также другого имущества, относящегося к данной группе. Такая привилегия позволяет уплачивать налог на имущество и налог на прибыль в меньшем размере[3].

2. Для организации было бы выгоднее начислять амортизацию в налоговом учете нелинейным методом, т.к. это позволит в первые годы использования объекта основных средств снизить налоговое бремя организации. Начисление амортизационных отчислений по объектам основных средств в течение отчетного года производится ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере  $1 / 12$  исчисленной годовой суммы. При нелинейном методе амортизацию надо начислять не по каждому объекту, а отдельно по каждой амортизационной группе. Поскольку амортизацию надо начислять ежемесячно, то и суммарный баланс (стоимость имущества) необходимо определять на 1 число каждого

Таким образом, сравнивая линейный и нелинейный методы начисления, необходимо отметить, что при нелинейном методе амортизация начисляется быстрее, что приведет к увеличению расходов и снижению налоговой базы по налогу на прибыль в первые годы эксплуатации объекта основных средств, а следовательно и экономии налога на прибыль[4].

3. Организации необходимо формировать резерв в соответствии с законодательством. Т.к. используя данный резерв организация тем самым снижает налоговую базу по налогу на прибыль в течении налогового периода, тем самым снижая сумму авансовых платежей по налогу на прибыль в течении года. Это позволит сохранить денежные средства в обороте в течении налогового периода. Раскрытие методов и способов ведения учета в учетной политики не исключает неправильного или неточного отражения фактов хозяйственной деятельности предприятия в учете[6]. Оно не снимает с предприятия ответственности за нарушение установленных правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности[5].

### **Список использованной литературы:**

1. Сарычева Т.В. Статистический анализ асимметрии и дифференциации региональной структуры занятости по видам экономической деятельности // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10 - 1 (75 - 1). - С. 209 - 215.
2. Стафиевская М.В., Ванюкова Р.А. Поиск путей снижения налога на прибыль // Актуальные проблемы экономики современной России. - 2016. - № 3. - С. 310 - 315.

3. Стафиевская М.В. Бюджетирование как эффективный инструмент управления рисками в коммерческих организациях // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10 - 1 (75 - 1). - С. 333 - 335.
4. Стафиевская М.В. Бухгалтерская отчетность как форма информационного обеспечения анализа хозяйственных рисков // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 8 (73). - С. 1014 - 1017.
5. Стафиевская М.В., Жирова Т.В. Формирование рыночного портфеля рисков // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. - 2017. - Т. 3. - № 1 (9). - С. 97 - 101
6. Сиков Р.А., Стафиевская М.В. Древняя бухгалтерия // Решение. - 2015. - Т. 2. - С. 253 - 254.

© Е.В. Решетов, 2017

**УДК 338.43**

**Н.В. Розумная,**

к.э.н., доц.

**В.В. Малофеева,**

ст. 3 - го курса

факультета бизнеса НГТУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ШОКОЛАДА РФ**

Маркетинговые исследования представляют собой сбор, обработку и анализ данных с целью уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию управленческих решений. Результатом изучения рынка являются разработки, которые используются при выборе и реализации стратегии и тактики маркетинговой деятельности предприятия. Объектами оценки конъюнктуры являются тенденции и процессы развития рынка, соотношение спроса и предложения, экспорта и импорта, анализ изменения экономических, политических, социальных, демографических и других факторов.

Шоколад и шоколадные изделия занимают 30,8 % российского рынка сахаристых кондитерских изделий. Среди всех пищевых отраслей России, шоколад оказался самым пострадавшим сегментом в 2015 году. Анализ рынка шоколада России показал, что суммарное производство шоколада и шоколадных изделий в 2015 году сократилось почти на 5 % по сравнению с 2014 годом – с 746,8 тыс. т до 716,8 тыс. т. Больше всего пострадали конфеты с алкогольной начинкой – их показатели упали на 29 % . Рынок шоколада в России имеет четко выраженную сезонность, что влияет как на объемы производства, так и на продажи. Максимальный товарооборот приходится на декабрь. На период после 25 декабря приходится пик – 45 % оборота. Январь - март, сентябрь - ноябрь характеризуются повышенным уровнем спроса, обусловленным праздничными днями, холодным временем года.

Себестоимость выпуска шоколада значительно выросла из - за подорожания сырья, ввозимого из - за рубежа, что отразилось на конечной стоимости и темпах роста производства. Зависимость от европейских поставщиков ослабила конкурентоспособность отечественных производителей.

Российские предприятия показывали динамику снижения производства шоколада на протяжении всего 2015 года (рис.1).

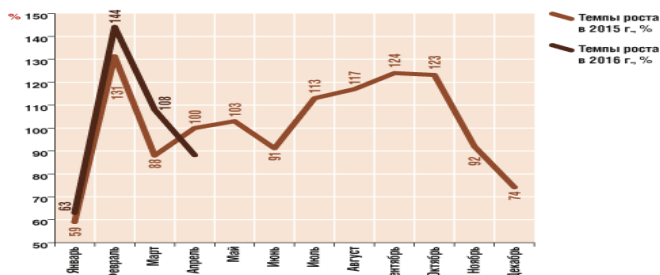


Рисунок 1 – Темпы роста производства шоколада в 2015 – 2016 годах в натуральном выражении в % к предыдущему месяцу, [1]

В августе 2015 года объем производства шоколада в натуральном выражении сократился на 26 % по сравнению с предыдущим годом. Совокупное падение объемов производства за прошлый год составило 11 % (табл.1).

Таблица 1 – Баланс рынка «Шоколад» в России в 2013 - 2015 годах

| Показатели рынка                   | 2013  | 2014  | 2015  |
|------------------------------------|-------|-------|-------|
| Объем производства, тыс. тонн      | 88.8  | 123.8 | 110.2 |
| Объем экспорта, тыс. тонн          | 34.6  | 33.8  | 35    |
| Объем импорта, тыс. тонн           | 56.8  | 35.2  | 24.8  |
| Объем внутреннего рынка, тыс. тонн | 110.9 | 125.1 | 99.96 |

В среднем, в 2015 году на одного жителя РФ приходилось около 3,83 кг шоколада – это почти на 10 % меньше, чем в 2014 (4,3 кг). Шоколад является одним из самых подорожавших продуктов пищевой промышленности. Его цена к октябрю 2015 года выросла на 37,2 % относительно начала года [2].

Из полученных данных мы видим, что в 2015 году объемы производства значительно уменьшились из - за подорожания какао - бобов, ввозимых из - за рубежа, что и отражается на емкости рынка в целом.

Индексы рынка приведены в табл. 2

Таблица 2 – Индексы рынка шоколада России 2015 / 2014 гг.

|   |      |
|---|------|
| Индекс Пааше  | 1,3  |
| Индекс Лайспереса   | 1,3  |
| Индекс Фишера   | 1,3  |
| Индекс стоимости продукции – номинального роста рынка       | 1,17 |
| Индекс физического объема продукции – реального роста рынка | 0,9  |
| Количественное изменение рынка                              | 0,89 |

Индексы, которые учитывают инфляционную составляющую в росте рынка, показали 30 % , тогда как реальный рынок шоколада снизился на 10 % . PEST - анализ рынка шоколада приведен в табл. 3.

Таблица 3 – PEST - анализ рынка шоколада

| Политические факторы   | Экономические факторы   |
|--|---|
| 1) Рост пошлин на ввозимое сырье и импортируемые кондитерские изделия<br>2) Поддержка российских производителей  | 1) Доходы населения<br>2) Уровень инфляции<br>3) Оборот розничной и оптовой торговли<br>4) Рост оборота общественного питания<br>5) Рост стоимости платных услуг<br>6) Высокий уровень конкуренции на рынке |
| Социальные факторы   | Технологические факторы   |
| 1) «Любовь к сладкому» у потребителей<br>2) Рост потребления кондитерских изделий<br>3) Большое влияние рекламы на потребителей<br>4) Рост рождаемости и детской целевой аудитории | 1) Совершенствование производства<br>2) Появление новых видов кондитерских изделий<br>3) Совершенствование технологий сбыта и продвижения   |

В целом можно сказать, что рынок шоколада на данный момент находится в группе риска, в первую очередь из - за макроэкономических изменений: рост инфляции, снижение оплаты труда, повышение налогов и падение общего уровня жизни. Согласно последним исследованиям, прогнозируется падение потребление шоколада в России в 2016 году еще на 8 - 12 % .Такая ситуация может привести к еще меньшей рентабельности производства.

#### Список использованной литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы Государственной статистики. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Дитяшова И. Анализ рынка шоколада в России 2015 - 2016. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koloro.ru>

© Розумная Н.В., Малофеева В.В., 2017

УДК 336

**К.В. Рябченко**, аспирант  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Г. Москва, Российская Федерация

#### СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ. ПОНЯТИЕ КРИЗИСНОГО ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В текущих условиях стоимость объектов недвижимости подвержена активному влиянию внешних факторов таких, как цена на нефть, волатильность курсов валют и т.д. При быстро

изменяющейся конъюнктуре рынка применения существующих подходов и методов недостаточно для объективной оценки стоимости недвижимости. Для определения стоимости требуется использование новых методик, а также построение моделей, которые будут объективно отражать динамику различных факторов, влияющих на стоимость, и будут способствовать развитию методологического аппарата в оценке недвижимости.

В настоящее время существуют три общепринятых подхода к оценке объектов недвижимости: доходный, сравнительный и затратный.

Методами определения рыночной стоимости недвижимости в рамках доходного подхода являются метод дисконтированных денежных потоков (МДДП) и метод капитализации прибыли.

Доходным подходом в рамках МДДП к оценке недвижимости оценивается стоимость недвижимости, полагаясь на ожидаемые будущие денежные потоки, которые будет генерировать данная недвижимость. Приведенная с помощью ставки дисконтирования к текущему моменту стоимость будущих денежных потоков является ориентиром того, сколько инвестор готов заплатить за данную недвижимость исходя из уровня будущих денежных потоков при заданном уровне риска.

Преимуществом данного метода в рамках доходного подхода по сравнению со сравнительным и затратным является то, что он отражает ожидания инвестора от недвижимости как непосредственно источника дохода. Основным недостатком данного метода — он основан на прогнозных данных, которые не всегда могут быть со 100 % вероятностью определены точно.

Базой для расчета стоимости недвижимости в рамках метода капитализации является чистый операционный доход (ЧОД).

Этапы расчета чистого операционного дохода:

1. Определение потенциального валового дохода как произведения сдаваемой в аренду площади недвижимости и арендной ставки (1 кв. м).

2. На основе анализа потерь от недоиспользования площадей и при сборе арендной платы определение действительного валового дохода (ДВД). В будущем, собственник с небольшой долей вероятности сможет сдавать в аренду 100 % площади недвижимости. Потери от арендной платы могут выражаться в неполной занятости объекта недвижимости, а также в связи с недобросовестными арендаторами, задерживающими выплату арендной платы.

Действительный валовой доход определяется по формуле:

$$\text{ДВД} = \text{ПВД} * (1 - \text{Кпс}) * (1 - \text{Кпа}) + \text{ПрД} \text{ где}$$

ДВД — действительный валовой доход;

ПВД — потенциальный валовой доход;

Кпс — коэффициент потерь от недосдачи площадей;

Кпа — коэффициент потерь от недосбора арендной платы.

ПрД — Прочие доходы, которые получает собственник сверх арендной платы (например, за пользование дополнительными услугами).

3. Нахождение чистого операционного дохода (ЧОД), которые определяется как разница между действительным валовым доходом и издержками по эксплуатации объекта недвижимости: условно - постоянными издержками (налог на имущество, платежи за

пользованием земель), условно - переменными (коммунальные платежи, з / п персонала, затраты на ремонт и т.д.) и расходами на замещение.

Стоимость недвижимости в рамках метода капитализации рассчитывается как отношение ЧОД к ставке капитализации.

Расчет стоимости недвижимости (на примере жилой недвижимости) в рамках доходного подхода методом капитализации приведен в таблице ниже:

Таблица 1 — Определение стоимости недвижимости методом капитализации

| Характеристика                                     | Значение   |
|--|--|
| Наименование, характеристика                       | Нежилое помещение V площадью 79,4 кв.м., расположенное на первом этаже |
| Площадь помещения, кв.м.                           | 79,40  |
| Арендная плата, руб. за 1 кв.м. в год              | 15 870   |
| ПВД, руб.  | 1 260 078  |
| Неполная загрузка, %                               | 11,00 %  |
| Потери от недоиспользования площадей, %            | 0,00 %   |
| Потери от неуплаты арендных платежей, %            | 0,00 %   |
| ДВД, руб.  | 1 121 469  |
| Операционные расходы, руб.                         | 113 540  |
| ЧОД, руб.  | 1 007 929  |
| Коэффициент капитализации, %                       | 10,10 %  |
| Стоимость в рамках доходного подхода, руб. с НДС   | 9 979 495  |
| Стоимость в рамках доходного подхода, руб. без НДС | 8 457 199  |

Сравнительный подход к оценке недвижимости применяется при наличии сформированного рынка. Данный подход, в основном, используется для оценки жилой недвижимости. Он основан на предположении, что стоимость объекта определяется исходя из той цены, за которую он может быть продан. Основными методами сравнительного подхода являются метод сравнения продаж и метод валового рентного мультипликатора.

В рамках метода сравнения продаж стоимость недвижимости определяется на основе сравнения актуальных цен предложения сопоставимых объектов и внесения необходимых корректировок. Основной принцип данного метода — принцип замещения, согласно которому инвестор не заплатит при наличии на рынке сопоставимых объектов больше за данный объект. Метод сравнения продаж является актуальным только в том случае, если рынок купли - продажи достаточно развит, и при наличии достаточной и достоверной информации. Он предполагает комплексное изучение рынка, подбор объектов - аналогов, внесение корректировок для приведения сопоставимых объектов к характеристикам, которые имеет оцениваемый объект недвижимости. Вносимые корректировки могут быть процентными относительными, процентными абсолютными, стоимостными относительными и стоимостными абсолютными.

Затратный подход к оценке недвижимости основан на определении стоимости замещения или стоимости воспроизводства оцениваемого объекта. Предполагается, что инвестор не заплатит за уже существующий объект больше, чем за создание аналогичного объекта.

Этапы расчета стоимости недвижимости затратным подходом:

1. Определение стоимости прав на земельный участок, на котором расположен объект.
2. Определение стоимости замещения или стоимости воспроизводства объекта недвижимости.
3. Определение износа:
  - физического (физическое устаревание объекта, связанное с его возрастом, влияние внешних факторов на состояние объекта);
  - функционального (несоответствие объекта по архитектурным, дизайнерским решениям современным требованиям к таким объектам);
  - экономического (негативное влияние внешних факторов).
4. Определение стоимости недвижимости с учетом накопленного износа.
5. Нахождение итоговой стоимости объекта недвижимости как суммы стоимости земли и стоимости недвижимости (здания, сооружения).

В условиях текущей конъюнктуры при оценке объектов недвижимости важно учитывать, к какому рынку принадлежит объект недвижимости и какие внешние факторы влияют на его стоимость.

Рынки недвижимости по территориальному фактору подразделяются на локальный рынок; рынок города или района (муниципальный рынок), рынок страны, континентальный рынок и глобальный рынок [2, с. 22].

Локальный рынок недвижимости — это рынок недвижимости, который включает в себя объекты, локализованные по уровню доступности в пределах муниципального образования (города) и соседних территорий, которые связаны с муниципальным образованием единым информационным пространством [1, с. 9].

Любой рынок недвижимости подвержен цикличности. За один цикл он проходит несколько фаз: рост, насыщение, рецессия, оживление. Фазы могут быть объединены в периоды, или могут быть выделены внутри фазы отдельные стадии. В результате выделяется такой тип рынка недвижимости как кризисный [3, с. 16].

Кризисный (падающий) рынок недвижимости — такой рынок недвижимости, где цены на недвижимость в среднесрочном или долгосрочном периоде падают быстрее падения доходов населения. Выход из кризисной ситуации возможен только после роста доходов населения по причине того, что падение доходов населения повышает склонность к сбережениям.

Синтез понятий локального и кризисного рынка недвижимости приводит к понятию кризисного локального рынка недвижимости: это сконцентрированный в пределах муниципального образования и связанных с ним информационным пространством близлежащих территорий рынок недвижимости, цены на объекты которого зависят от доходов платежеспособного населения и падают быстрее, чем доходы населения.

Оценивая в рамках метода дисконтированных денежных потоков объекты недвижимости на данном рынке, необходимо учитывать тенденции, определяющие развитие и функционирование этого рынка. При построении прогнозных денежных



потоков особенности кризисного локального рынка, на котором расположен объект недвижимости, будут оказывать непосредственное влияние на прибыль и формирование структуры затрат.

#### **Список использованной литературы:**

1. Сеницына Н.М. Локальный рынок недвижимости: тенденции формирования, функционирования и регулирования // Автореферат диссертации – Ек. – 2005.
2. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. М.: Экономика - 2009.
3. Стерник С.Г., Стерник Г.М. Пять макроэкономических законов функционирования рынка недвижимости как неотъемлемой составляющей глобального финансового рынка в транзитивной экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2010. - №11.

© К.В. Рябченко, 2017

**УДК 658. 51**

**Л. Р. Сабитова**

Магистрант кафедры ИПФМ

**Е.Ю. Гирфанова**

К.п.н., доцент кафедры ИПФМ

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Г.Казань, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА**

В стандартах ISO серии 9000 одним из основных инструментов совершенствования деятельности организации в области качества является измерение результативности действующей системы менеджмента качества (СМК). Однако в стандартах не предлагается определённого механизма комплексной оценки результативности. Поэтому вопросы, связанные с проблемой адекватной и объективной оценки, а также последующего анализа результативности СМК приобретают вид задачи как теоретической, так и практической значимости для каждого отдельно взятого предприятия.

Следует отметить, что в настоящее время не разработано общей методики оценки эффективности функционирования СМК предприятия, поэтому каждое предприятие решает эту проблему по - своему.

Требования, которыми необходимо руководствоваться в процессе разработки комплексной оценки результативности СМК, заключены в стандарте ИСО 9001:2008. «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» п. 5.6 «Анализ со стороны руководства». Также в этом стандарте перечислены основные данные, необходимые для анализа со стороны руководства. Этот анализ должен включать в себя оценку возможностей улучшений и потребности в изменениях в системе менеджмента качества организации, в том числе в политике и целях в области качества[1].

Входные данные для анализа со стороны руководства должны включать в себя следующую информацию:

- результаты аудитов (проверок);
- обратную связь от потребителей;

- функционирование процессов и соответствие продукции;
- статус предупреждающих и корректирующих действий;
- последующие действия, вытекающие из предыдущих анализов со стороны руководства;
- изменения, которые могли бы повлиять на систему менеджмента качества;
- рекомендации по улучшению.

Основными подходами, которыми в настоящее время пользуются для оценки и анализа СМК, являются аудит и оценка затрат на качество и прибыли, как важнейшего элемента СМК. Несомненными достоинствами аудита являются его формализованность, систематизированность и независимость. Результаты аудита основываются на фактах, что полностью согласуется с принципами стандартов серии ИСО 9000. Однако этот подход имеет ряд недостатков. Проводимые на предприятиях проверки не обеспечивают постоянной, системной оценки элементов СМК и всей системы в целом. Эффективность и полнота аудита в значительной мере зависят от квалификации и опыта аудиторов. Проверки носят «статический» характер, так как аудитор лишь фиксирует ошибки и недостатки, но не дает сведений о том, что стало причиной ошибки. В то же время выполнение минимальных требований стандарта не может служить полноценным свидетельством эффективности функционирования СМК, так как это соответствует приблизительно 17 % от «идеальной» модели системы качества предприятия. В результатах проверок, как правило, практически отсутствуют количественные показатели оценки эффективности СМК. Безусловным недостатком аудита является отсутствие оценки экономической составляющей обеспечения качества, которая во многом определяет эффективность СМК[2, с.152].

Важнейшей задачей предприятия является грамотная оценка эффективности действующей системы менеджмента качества.

Что касается оценки эффективности функционирования СМК предприятия является оценка затрат на качество и прибыли, то отправной точкой в определении затрат на качество является их классификация, т.е. определение состава и структуры затрат, сгруппированных по определенному признаку. От правильности классификации зависит правильность определения состава затрат и требований к организации их учета, анализа и оценки. Необходимо отметить отсутствие общепринятой классификации затрат на качество и методов их определения, что является основной проблемой при применении данного подхода.

Анализ показывает, что данный подход учитывает только экономическую составляющую оценки и не рассматривает оценку СМК в целом, а также плохо согласуется с управленческим учетом затрат.

Таким образом, анализ применяемых в настоящее время подходов к анализу и оценке СМК показывает, что каждый из них лишь частично оценивает эффективность функционирования СМК. Именно это и обуславливает необходимость разработки системы комплексной оценки эффективности функционирования СМК [3, с.78].

В стандарте ИСО 9001:2008 указывается, что организация должна определить, спланировать и внедрить процессы измерений, мониторинга, анализа и улучшения для обеспечения уверенности в том, что система менеджмента качества, процессы и продукция и / или услуги соответствуют установленным требованиям. Эффективность применяемых измерений должна периодически оцениваться.

Организация должна определить и установить процессы измерения хода функционирования системы менеджмента качества[4, с.151].

Из этого следует, что разрабатываемый комплекс моделей мониторинга, анализа и оценивания системы менеджмента качества должен охватывать все элементы СМК и основные процессы, обеспечивающие качество промышленного предприятия, и должен решать следующие задачи:

- осуществление многокритериального параметрического анализа и оценки СМК по соответствующему множеству оценочных показателей, а также по системе в целом;
- выбор баз для сравнения, методов расчета и правил интерпретации результатов в зависимости от целей анализа;
- проведение корректировки исходных данных и их приведение в сопоставимый вид;
- формирование и анализ вариантов управленческих решений, и моделирование их последствий в случае изменения исходных параметров модели;
- формирование вариантов изменения значений показателей СМК и их оценку;
- обеспечение возможности формализации данных и обработку экспертных методов оценки СМК.

#### **Список использованной литературы:**

1. ГОСТ Р ИСО 9000 - 2008. Системы менеджмента качества // Основные положения и словарь. - М.: Изд - во стандартов, 2008.
2. Кане М. М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества // Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2008. - с.262
3. Былинкин В.П. Система управления качеством на предприятии от комплексной системы управления качеством разработок до системы менеджмента качества // Вестник Самарского отраслевого научно - исследовательского института радио. - 2005. № 1. С. 77 - 80.
4. Давыденкова А.Г., Чистякова Н.М. Философия управления качеством: вопрос первый - о надстройке, или продолжение рассуждения о спирали качества // Известия Санкт - Петербургского государственного аграрного университета. - 2009. № 12. С. 151 - 154.

© Л. Р. Сабитова, 2017  
© Е.Ю.Гирфанова, 2017

**УДК 338.984**

**С.М.Садыгов**, студент  
Югорский государственный университет  
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БУРОВАЯ КОМПАНИЯ «ЕВРАЗИЯ»)**

Чтобы вернуть России высокий статус в мире экономически и индустриально развитых стран, российским предприятиям необходимо уже сегодня приступать к модернизации производственных фондов, пополнению их наиболее современным и высокотехнологичным оборудованием. В России массовое перевооружение производства осуществлялось во время индустриализации и в послевоенный период. Впоследствии новая техника устанавливалась преимущественно на новых предприятиях и на производствах

оборонного комплекса, а старые предприятия практически не подвергались реконструкции и перевооружению. Без модернизации на большинстве из них сегодня невозможны ни выпуск конкурентоспособной продукции, ни увеличение производительности труда, ни сокращение издержек. Потребность в полномасштабном обновлении технического парка производственных предприятий в России очевидна [4].

Эффективное использование основных фондов трудно переоценить, если учитывать его значимость для хозяйственной деятельности предприятия. Увеличение производства продукции, необходимой обществу, означает повышение создаваемого производственного потенциала для удовлетворения потребности общества, также это ведет к снижению себестоимости продукции, росту рентабельности производства и увеличению накоплений предприятия. Полное использование основных фондов приводит к снижению необходимости ввода новых мощностей, если меняется объем производства, это приводит к рационализации прибыли предприятия (увеличение доли отчислений от прибыли в фонд потребления предполагает создание накопительного фонда на улучшение необходимых технологических процессов).

Эффективное использование основных фондов подразумевает оборачиваемость основных фондов за минимальные временные промежутки, способствует решению вопроса сокращения сроков физического и морального износа, а также приводит к ускорению темпов обновления основных фондов. В то же время эффективное использование основных фондов связано и с задачами современного периода экономических реформ, а именно с повышением качества продукции предприятия, так как в условиях рыночной экономики быстро реализуется и пользуется спросом продукция высокого качества.

Состояние, характер воспроизводства и уровень использования основных фондов являются важнейшим аспектом аналитической работы, так как основной капитал является материальным выражением научно - технического процесса - главного фактора повышения эффективности производства, что и повлияло на актуальность выбранной для статьи темы.

Объект исследования ООО «Буровая компания «Евразия».

К числу обобщающих показателей уровня использования основных средств относятся фондоотдача и фондоемкость.

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции. Превышение прироста выпуска продукции за счет фондоотдачи основных средств над долей прироста за счет увеличения потребляемых ресурсов означает, что темп роста выпуска продукции выше темпа роста затрат ресурсов, что при прочих равных условиях (неизменности показателей использования других видов ресурсов) приводит к увеличению рентабельности капитала и продаж, а также к наращиванию экономического потенциала организации.

Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость основных средств - показатель, обратный фондоотдаче, который определяется отношением средней стоимости основных средств к стоимости продукции (денежной выручке).

Изменение фондоемкости показывает прирост или снижение объема (стоимости) основных средств на 1 руб. продукции и применяется при определении суммы относительной экономии или перерасхода средств в основных средствах (ресурс - основные средства). При наращивании производственного потенциала на ресурсоемких этапах развития технологических систем возможен рост фондоемкости производства [2].

ООО «Буровая компания «Евразия» - крупнейшая независимая буровая компания России по количеству пробуренных метров занимающаяся строительством и ремонтом нефтяных и газовых скважин всех назначений на лицензионных участках ОАО «ЛУКОЙЛ» ОАО «НК «Роснефть» ОАО «Г азпром нефть» ТНК - ВР и других нефтегазовых компаний. ООО «БКЕ» входит в группу компаний Eurasia Drilling Company Limited акции которой котируются на Лондонской фондовой бирже.

ООО «Буровая компания «Евразия» обладает мощной производственной базой позволяющей предприятию с успехом решать задачи по строительству и ремонту нефтяных и газовых скважин.

Важную роль в производственно - хозяйственной деятельности предприятия играют основные фонды. Их анализ показывает, насколько эффективно функционирует ООО «Буровая компания «Евразия». Изначально необходимо рассмотреть состав и структуру основных производственных фондов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Состав и структура основных средств ООО «Буровая компания «Евразия»

| Показатель                           | Сумма, тыс. руб. |          |          | Удельный вес, % |      |      | Абсол. откл., тыс. руб. | Тем п % оста, |
|--------------------------------------|------------------|----------|----------|-----------------|------|------|-------------------------|---------------|
|                                      | 2013             | 2014     | 2015     | 2013            | 2014 | 2015 |                         |               |
| Машины и оборудование                | 17206354         | 16939981 | 21808606 | 90,0            | 87,0 | 92,8 | 4602252                 | 126,7         |
| Производственный инвентарь           | 26858            | 54083    | 74238    | 0,1             | 0,3  | 0,3  | 47380                   | 276,4         |
| Здания                               | 1453610          | 2110757  | 1285844  | 7,6             | 10,8 | 5,5  | - 167766                | 88,5          |
| Сооружения и передаточные устройства | 123685           | 149096   | 182881   | 0,6             | 0,8  | 0,8  | 59196                   | 147,9         |
| Офисное оборудование                 | 66192            | 47643    | 31314    | 0,3             | 0,2  | 0,1  | - 34878                 | 47,3          |
| Транспортные средства                | 227202           | 151563   | 112207   | 1,2             | 0,8  | 0,5  | - 114995                | 49,4          |
| Земельные участки                    | 7609             | 4269     | 2356     | 0,0             | 0,0  | 0,0  | - 5253                  | 31,0          |
| Другие виды основных средств         | 7852             | 9239     | 6257     | 0,0             | 0,0  | 0,0  | - 1595                  | 79,7          |
| ИТОГО                                | 19119362         | 19466631 | 23503703 | 100             | 100  | 100  | 4384341                 | 122,9         |

Рост основных средств за период 2013 - 2015 г. составил 22,9 % , что характеризуется, как стремление нарастить производственный потенциал. Это подтверждается темпом роста

машин и оборудования и производственного инвентаря. Наибольшую долю в структуре основных средств занимают машины и оборудование в среднем за три года их доля составляет 89,9 % . За ними следуют здания чья доля колеблется от 5,5 % до 10,8 % и в динамике снижается. Доля остальных основных средств незначительна и снижается в динамике, за исключением сооружений и передаточных устройств чей тем роста 47,9 % .

Большое количество основных фондов не говорит об их эффективном использовании. Для более глубокого анализа эффективности использования основных фондов ООО «Буровая компания «Евразия» используются показатели представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка состояния и эффективности использования основных средств

| Наименование                            | Алгоритм расчета                      |          |          |   |          |          | Значение коэффициентов |       |       |
|---|---------------------------------------|----------|----------|---|----------|----------|------------------------|-------|-------|
|   | числитель, тыс. руб.                  |          |          | знаменатель, тыс. руб.                                  |          |          | 2013                   | 2014  | 2015  |
|   | 2013                                  | 2014     | 2015     | 2013  | 2014     | 2015     |                        |       |       |
| Коэффициент обновления основных средств | Стоимость новых основных средств      |          |          | Стоимость основных средств на конец года                |          |          | 0,429                  | 0,605 | 0,522 |
|   | 7538442                               | 12091338 | 14198071 | 17575068  | 19978132 | 27189279 |                        |       |       |
| Коэффициент выбытия основных средств    | Стоимость выбывших основных средств   |          |          | Стоимость основных средств на начало года               |          |          | 0,065                  | 0,036 | 0,001 |
|   | 1344239                               | 627234   | 21749    | 20663653  | 17575068 | 19918132 |                        |       |       |
| Коэффициент износа основных средств     | Амортизация                           |          |          | Первоначальная стоимость основных средств               |          |          | 0,661                  | 0,671 | 0,627 |
|   | 34313252                              | 40641771 | 45725356 | 51888320  | 60559903 | 72914635 |                        |       |       |
| Коэффициент годности основных средств   | Остаточная стоимость основных средств |          |          | Первоначальная стоимость основных средств               |          |          | 0,339                  | 0,329 | 0,373 |
|   | 17575068                              | 19918132 | 27189279 | 51888320  | 60559903 | 72914635 |                        |       |       |
| Фондоотдача                             | Выручка                               |          |          | Среднегодовая стоимость основных средств на начало года |          |          | 4,088                  | 3,528 | 3,222 |
|   | 74000405                              | 67449769 | 60401391 | 18100023  | 19119361 | 18746600 |                        |       |       |

|                     |  |              |              |  |              |              |           |           |           |
|---------------------|--|--------------|--------------|--|--------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| Фондоемкость        | Среднегодовая стоимость основных средств на н.г. |              |              | Выручка                                |              |              | 0,2<br>45 | 0,2<br>83 | 0,3<br>10 |
|                     | 181000<br>23                                     | 191193<br>61 | 187466<br>00 | 740004<br>05                           | 674497<br>69 | 604013<br>91 |           |           |           |
| Фондорентабельность | Прибыль до налогообложения                       |              |              | Средняя стоимость внеоборотных активов |              |              | 0,5<br>02 | 0,4<br>21 | 0,3<br>87 |
|                     | 117990<br>03                                     | 111939<br>31 | 132313<br>93 | 235113<br>31                           | 265777<br>62 | 341533<br>94 |           |           |           |

Коэффициент обновления основных средств показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства. В 2013 г. - 0,429, а в 2015 г. - 0,522, что можно оценивать как положительную динамику.

Коэффициент выбытия основных средств характеризует, долю выбывших основных средств в структуре имеющихся на начало отчетного периода основных средств. За период анализа данный коэффициент снизился с 0,065, до 0,001, что свидетельствует что предприятие практически перестало списывать изношенное и ветхое оборудование.

Коэффициент износа основных средств показывает, насколько амортизированы основные средства, на предприятии эта величина в динамике снижается с 66,1 % в 2013 г. до 62,7 % в 2015 г., благодаря значительному обновлению основных средств.

Коэффициент годности основных средств показывает, какую долю составляет их остаточная стоимость от первоначальной стоимости. За период анализа в среднем коэффициент годности составляет 0,347.

Фондоотдача, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные средства, т.е. насколько эффективно это вложение средств.. За период 2013 - 2015 г. коэффициент снизился на 0,866 и в 2015 г. равен 3,222. Данное снижение обусловлено падением выручки.

Фондоемкость характеризует стоимость производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции. В динамике данный показатель увеличивается с 0,245 до 0,31, что может характеризоваться как снижение эффективности использования имеющегося оборудования.

Фондорентабельность характеризует размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов предприятия. В 2013 г. составляет 0,502, а в 2015 г. - 0,387, что свидетельствует о снижении прибыли получаемой с каждого рубля основных средств.

Предприятию ООО «Буровая компания «Евразия» наиболее целесообразно будет определить перечень мер по улучшению ситуации с показателями фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности использования основных фондов, а также перечень действий, позволяющих реализовать налоговые льготы.

На показатель фондоотдачи влияют следующие факторы:

- доля активной части основных фондов;
- структура и возрастной состав основного технологического оборудования;

- уровень использования времени работы основного технологического оборудования;
- уровень интенсивности использования машин, оборудования и др. [1].

Для того чтобы увеличить рассматриваемый показатель, необходимо, в первую очередь приобретать новое оборудование, которое будет использоваться в производственном процессе.

После введения в эксплуатацию этого нового основного средства, заметно повысится фондоотдача. Это произойдет по причине того, что помимо того, что увеличится размер активной части основных средств, это вызовет и увеличение объема произведенной продукции и оказанных услуг.

Строительство нового оборудования затронет и другие факторы, влияющие на размер и динамику фондоотдачи. Введение нового оборудования снизит возрастной состав технологического оборудования и повысит уровень интенсивности производства. Предприятию ООО «Буровая компания «Евразия» не стоит останавливаться на достигнутом, а следует увеличивать все перечисленные показатели.

Помимо того, чтобы увеличивать фактическое наличие основных средств и изменять их структуру, следует повысить эффективность использования рабочего времени. Для повышения существующих показателей эффективности необходимо перейти на двухсменный график выпуска продукции, что позволит значительно повысить качество использования основных фондов.

В условиях неблагоприятной ситуации в области состояния основного капитала в ООО «Буровая компания «Евразия» возрастает востребованность использования такого инструмента финансирования как лизинг.

Лизинг предоставляет целый ряд преимуществ для развития производства ООО «Буровая компания «Евразия», с его помощью предприятию представляется возможным:

1. Привлекать капитал из внешних источников. Лизинг предоставляет возможность получения оборудования в производственное использование до полной оплаты его стоимости. Таким образом, ООО «Буровая компания «Евразия», благодаря лизинговой сделке освобождается от необходимости одновременно изымать из оборота внушительные финансовые ресурсы.

2. Мобилизовать необходимые ресурсы в сжатые сроки. ООО «Буровая компания «Евразия» находится в благоприятных условиях для обновления основных фондов производства.

3. Тестировать оборудование до его полной оплаты, то есть до полного выкупа лизингового имущества.

4. Использовать оборудование для решения краткосрочных задач при оперативном лизинге, а не выкупать его в собственность. Это очень важно, так как в ООО «Буровая компания «Евразия» зачастую необходимое оборудование требуется одновременно, оно служит лишь для одной конкретной технологической операции на определенной стадии изготовления продукта или массовых заготовок и впоследствии не будет простаивать и приносить убытки.

5. Соответствовать научно - техническому прогрессу, приобретать новое оборудование и избавляться от устаревшей техники до окончания срока ее службы, в результате увеличивать производительность и снижать издержки производства.



6. Сохранять высокую кредитоспособность. Лизинговые платежи не рассматриваются в качестве долга, а числятся как текущие расходы. В итоге, улучшается структура баланса ООО «Буровая компания «Евразия» в части его ликвидности и кредитные организации легче предоставляют займы.

7. Получать широкий спектр услуг соответствующих специфике предмета лизинга, таких как наладка и обслуживание оборудования. ООО «Буровая компания «Евразия» нет необходимости досконально изучать техническую сторону функционирования оборудования. В основном, для устранения неисправностей и обслуживания оборудования лизинговые компании прибегают к услугам специализированных предприятий.

8. Составлять по договоренности обеих сторон гибкий график платежей по обязательствам, учитывать сезонность характера бизнеса потребителя и общие спады экономики.

9. Использовать дополнительные налоговые льготы. Платежи по лизингу потребителя относятся на себестоимость продукции, таким образом, сокращают налогооблагаемую базу, ООО «Буровая компания «Евразия» делает меньше отчислений в бюджет.

10. Не требуется дополнительного обеспечения, поскольку объект лизинга представляет собой собственность лизингодателя и обладает достаточной ликвидностью.

Лизинговые сделки приводят к ускоренному обновлению основных фондов и технологической составляющей производства, что благоприятным образом сказывается на производительности труда, уменьшается ресурсоемкость и капиталоемкость, продукция становится более конкурентоспособной. Лизинг облегчает налоговое бремя предприятий и высвобождает финансовые ресурсы для их эффективного использования.

Перечисленные выше предложения также актуальны и для изменения в положительную сторону показателя фондоемкости. Что же касается повышения рентабельности использования основных фондов, то основным фактором, который повлияет на ее увеличение, является прибыльность ООО «Буровая компания «Евразия».

В качестве соответствующего вывода стоит отметить, что формирование программы обновления материально - технической базы ООО «Буровая компания «Евразия» является одним из приоритетных направлений работы для поддержания жизнеобеспечения и конкурентоспособности предприятия.

Модернизация нефтегазовой отрасли предусматривается по целому ряду направлений:

а) формирование проектов организации комплексного изучения континентального шельфа и прибрежных территорий, подготовка запасов углеводородного сырья к их освоению на основе государственной программы разведки континентального шельфа и освоения его минеральных ресурсов, которая обеспечит существенный прирост балансовых запасов полезных ископаемых арктических морских месторождений;

б) реализация крупных инфраструктурных проектов, предусматривающих интеграцию неосвоенных зон Российской Федерации с освоенными районами России; освоение Тимано - Печорской нефтегазовой провинции и месторождений углеводородов на континентальном шельфе Баренцева, Печорского и Карского морей, полуостровов Ямал и Гыдан;

в) объединение ресурсов и возможностей государства, бизнеса, науки и образования для формирования конкурентоспособного научно - технологического сектора в области разработки и внедрения передовых технологий, включая разработку новых или адаптацию существующих к арктическим условиям на базе профильных технологических платформ;

г) разработка и внедрение новых видов техники и технологий в области рационального природопользования, освоения морских месторождений полезных ископаемых и водных биологических ресурсов, а также предотвращения и ликвидации аварийных разливов нефти

в ледовых условиях. Нефтегазовый комплекс играет различную, но неизменно очень большую роль в социально - экономическом развитии арктических регионов Российской Федерации [3].

Несмотря на низкий уровень инновационной активности компаний, разрабатывающих месторождения углеводородного сырья, динамика ее изменения все же внушает определенный оптимизм. Достаточно быстро растет количество заключенных соглашений, как по экспорту, так и по импорту технологий с зарубежными странами, еще быстрее увеличивается стоимость самого предмета соглашений.

Для замены износившихся основных фондов предприятия должны накапливать определенные средства. Накопление осуществляется путем начисления амортизации. Для возмещения стоимости изношенных основных средств используется амортизационный фонд, который формируется за счет амортизационных отчислений.

Предприятия должны постоянно отслеживать движение своих основных производственных фондов, их состав и состояние, эффективность использования. Данная информация позволяет вовремя обнаружить и скорректировать негативные отклонения, которые в дальнейшем могут повлечь серьезные последствия для успешной деятельности предприятия, а также выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных фондов.

### **Библиографический список**

1. Ковшова Е. А., Полякова А. А. О некоторых проблемах функционирования основного капитала предприятия // Молодой ученый. - 2016. - №12.5. - С. 37 - 39
2. Маринина, Н.А. Основные фонды: общая характеристика. М.: ИНФО Мера, 2012. С. 67–69.
3. Сатторкулов О. Т., Рахматов К. У. Роль промышленности в инновационном развитии и модернизации экономики // Молодой ученый. - 2015. №2. - С. 318 - 321
4. Фаттахова А. Р., Сарварова Р. Р., Чибугаева С. Г. Повышение эффективности использования основных средств организации // Молодой ученый. - 2015. - №23. - С. 669 - 670

© С.М. Садыгов, 2017

**УДК 336.2**

**С.А. Марьянова** к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

**М.М. Самхарадзе, С.С. Вердиян** студент 3 курса факультета экономики,  
сервиса и предпринимательства Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»  
Г. Шахты, Российская Федерация

## **НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, в принудительном порядке, который взимается органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях материального обеспечения деятельности страны в целом и муниципальных образований.

Налоги выполняют ряд функций, самыми главными из которых являются:

- фискальная, обозначающая, что за счет налогов вырабатывается доходная база бюджетов всех уровней;
- стимулирующая или регулирующая, — заключается в том, что правительство с помощью финансовой политики проявляет поддержку на движение воспроизводства, приумножение капитала, величину платежеспособного спроса.

Налоговая ставка представляет собой отношение суммы налогов к доходу, указывает на то, какая доля дохода изымается государством. Налоги могут быть прогрессивными, пропорциональными и регрессивными. Подобное деление основывается на соотношении между налоговой ставкой и доходом (или другим объектом налогообложения):

Прогрессивные ставки - средняя ставка прогрессивного налога, которая повышается по мере увеличения дохода. При прогрессивной ставке налогообложения налогоплательщик оплачивает не только значительную абсолютную величину дохода, но и большую его долю.[1, с. 307]

Регрессивные - средняя ставка регрессивного налога, снижающаяся по мере возрастания дохода. Регрессивные налоги выгодны лицам, располагающим крупными доходами, и наиболее трудны физическим и юридическим лицам, владеющими малыми доходами.

Пропорциональное налогообложение представляет собой концепцию налогообложения, при которой налоговые ставки формируются в едином проценте к доходу налогоплательщика, вне зависимости от величины дохода. Данная ставка равна для всех и не зависит от размера дохода определенного плательщика. При повышении базы увеличивается и налог, в одинаковых пропорциях. Налог равнозначен и равносильен для всех плательщиков, однако, чем больше доход, тем проще уплатить его, и наоборот. По этой причине, во многих развитых странах используется многоступенчатая система, при которой ставка равна только для налогоплательщиков с конкретным уровнем дохода, и все они подразделяются на несколько категорий. В пределах рынка невозможно добиться устойчивого успеха в бизнесе, не планируя его эффективное развитие, не аккумулируя постоянно сведения о своих перспективах и возможностях, о состоянии определенных рынков. [4, с. 191]

Выбранная властью РФ налоговая система немного приостанавливает развитие рыночных отношений в государстве. Установлено, что налоги считаются самым необходимым и важным источником увеличения дохода государства. Кроме того, от их формирования будет зависеть, насколько благополучно развивается общество в целом и как комфортно чувствует себя каждый гражданин в отдельности. Отрицательной стороной функционирующей налоговой системы является то, что финансово - правовое регулирование и ее совершенствование основано на переориентации налоговой системы в основном на прямые налоги, налоги на потребление, а также воздействие налогов в отношении физических лиц. Следующим недостатком налоговой системы РФ является нестабильность налогового законодательства. Это обусловлено тем, что в налоговом кодексе РФ очень часто вносятся поправки и частота их внесения давно превысила допустимый уровень.

Необходимость усовершенствования налоговой системы заключается в том, что следует привести в действие налоговый механизм. Вследствие этому произойдет стимулирование инвестиций в формирование малонаселенных регионов и будет отмечаться активное формирование высокотехнологичных производств, данное действие позволит улучшить современную налоговую систему. Вносимые поправки в законодательство о налогах и

сборах должны быть нацелены на конкретность, достоверность его применения, для этого необходимо сохранить сильные стороны налоговой системы.[2, с. 258]

Прочность налоговой системы состоит в стабильности правил уплаты налогов на основании продолжительного периода, что предполагает отказ от каких - либо революционных изменений в налоговом законодательстве и налоговой системе, направленных лишь только на допустимое получение кратковременного эффекта наращивания размера поступлений. Для усовершенствования налоговой системы, необходимо предоставить право управления РФ на создание дополнительных нормативно - правовых актов по проблемам налогового регулирования, которые не затронуты или же не в полном объеме затронуты законодательством страны в области налогов и налогообложения.

В настоящий период налоги являются одной из важных форм дохода государства. Налоговая система призвана оказывать влияние на рыночные отношения, усиливая их, способствовать развитию предпринимательства, содействовать производственным движениям и, в то же время, служить препятствием на пути социального обеднения финансово необеспеченных слоев населения.[3, с.889]

Налоги необходимы для формирования бюджетов на всех уровнях, они служат одной из главных элементов социальных отношений в обществе. Для эффективного действия режима налогообложения, населению необходимо формировать в себе культуру добросовестности перед страной.

В заключении необходимо отметить, что правительство РФ должно совершенствовать элементы налогов и сборов с учетом происходящих трансформаций в социально - экономическом развитии страны. Для решения этих вопросов необходимо улучшить работу налогового механизма. Все эти действия помогут преобразовать нынешнюю налоговую систему.

#### **Список использованной литературы:**

- 1.Брызгалина А.В. Налоги и налоговое право // Под ред. А.В. Брызгалина. М., 2012. С.307
- 2.Лавренчук Е.Н. Налоговое прогнозирование // Финансы, денежное обращение и кредит. Экономические науки. – 2011. – №1 (74). – С. 257–260
3. Петров А.В., Толкушин А.В. Налоги и налогообложение. – М.: Юрайт, 2012. С.889
- 4.Черкесова Э. Ю., Гайдатова В. В. Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. С. 191–195

© С.А.Марьянова, М.М.Самхарадзе, С.С.Вердиян, 2017

**УДК 339**

**Р. С. Сараев**, магистрант  
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

#### **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ**

На современном этапе развития бренд - менеджмента имеется большое количество проведенных исследований, которые показывают, что бренд оказывает большое влияние на деятельность организаций в различных отраслях деятельности. Практика показывает, если

коммерческая организация обладает известным брендом, то улучшаются финансовые показатели ее деятельности. Для усиления конкурентоспособности компании требуется создание системы бренд - менеджмента, выбор стратегии управления брендами. На сегодняшний день не сложилось общепризнанной методики и принципов управления брендами, отсутствует общепризнанная терминология. Это затрудняет создание полноценной системы управления брендом, где бренд является ключевым активом организации. Во многих организациях управление брендом сводится к креативной и коммуникативной функции маркетинга, что недостаточно и является малой частью управления брендом.

Управление брендом подразумевает создание бренда, его поддержание, управление материальными и нематериальными ресурсами бренда и поддержание позиции бренда на рынке. Бренд - менеджмент создает и поддерживает корпоративный имидж бизнеса. Управление брендом начинается с определения понятия «бренд». Данное определение делает акцент на идентификацию товара для потребителей и его отличий от конкурентов: «Бренд – это имя или символ, которые идентифицируют продукт. Успешный бренд идентифицирует продукт, который имеет неоспоримое конкурентное преимущество» [1, с. 14]. Задача развития и продвижения своего бренда как единого целого может быть решена на основе совершенствования отношений с потребителями, развития долгосрочного взаимодействия в форме взаимовыгодного сотрудничества. Сегодня происходит осознание и утверждение взаимоотношений как важного стратегического ресурса управления [2, с. 172].

Важно определиться со структурой брендов в организации, чтобы поддерживать конкурентоспособность брендов. Менеджменту компании необходимо решать такие задачи, как разработка плана бренда, выбор времени для расширения бренда, так как принятые решения имеют прямые последствия для будущего. Новейшие информационно - коммуникационные технологии, используемые в продвижении брендов, позволяют выстраивать общение с производителями и продавцами, обогащая опыт, необходимый компаниям для определения своих конкурентных стратегий [3, с. 26].

Структура корпоративного бренда определяется тем, как разнообразные бренды и суббренды в портфеле компании связаны друг с другом. Типы фирменных архитектур могут изменяться. Как правило, архитектура брендов подразделяется на две категории: «дом брендов» и «бренд - дом». При первом подходе несколько брендов объединяются под одним именем. Существует полная свобода управления подразделениями, деятельностью и брендами. При втором подходе образуется семейство брендов с высокой степенью единства. Главный бренд придает структуру дочерним брендам таким образом, чтобы они были способны нести ценность основного бренда, где основной бренд является единым брендом, действующим в качестве единой движущей силы.

При использовании стратегии «дом брендов» преимущества заключаются в том, что появляется возможность вывести бренды в различные сегменты рынка и занять его часть; можно избежать негативного влияния основного бренда; в случае неудачи будет отсутствовать отрицательное влияние на основной бренд. В качестве недостатков при использовании указанной стратегии можно отметить: продвижение бренда осуществляется самостоятельно, не используя свой основной бренд; есть опасность конкуренции между брендами внутри одного портфеля брендов. Большое количество брендов в одном

портфеле может приводить к малой доле рынка каждого из брендов, где ни один из них не будет являться лидером.

При использовании стратегии «бренд - дом» достоинства заключаются в том, что потребителю удобнее воспринимать бренды компании; положительный имидж воздействует на всю продукцию; развитие получает единый корпоративный бренд; нет необходимости продвигать каждый бренд в отдельности. Недостатками являются: угроза чрезмерного расширения бренда, которая приводит к исчезновению идентичности бренда; необходимость взвешенного и грамотного расширения корпоративного бренда; постоянное инвестирование в развитие бренда.

Преимущества и недостатки указанных стратегий определяют направление развития конкретного бренда. У каждого бренда есть такая важная особенность, как уникальность, поэтому выбрать универсальный способ управления для всех брендов невозможно.

#### **Список использованной литературы:**

1. Старов С. А. Управление брендами: учебник. – 2 - е изд., испр. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. – 500 с.
2. Бикметов Е. Ю., Рувенный И. Я. Маркетинг взаимоотношений как концепция ориентации вузов на потребителей образовательных услуг // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Четырнадцатая международная научная конференция: сб. науч. тр. Т. 1. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 172 - 175.
3. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с потребителями // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – № 2 (31). – С. 25 - 31.

© Р. С. Сараев, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

|   |    |
|---|----|
| Д.А. Абальянц, А.В. Лялюк<br>ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И РЕВИЗИИ ОПЕРАЦИЙ<br>С ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ  | 6  |
| Л.Т. Казакбиева, А.А. Акаев<br>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ<br>НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ  | 8  |
| Антонова А.А.<br>ADVERTISING MARKET IN RUSSIA IN TIMES CRISIS   | 11 |
| Н.И. Асташина, Гурьянова А.<br>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА<br>В ВОРОТЫНСКОМ РАЙОНЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ   | 13 |
| Э.М. Баданин, А.О. Стреленко, Л.Э. Мурза<br>БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ<br>ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВНОЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ<br>ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА СОТРУДНИКОВ | 15 |
| Бадертдинова В.А.<br>СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ<br>КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ  | 18 |
| О. А. Герасименко, А.Э. Барабаш<br>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ<br>ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА                                   | 20 |
| Г. Г. Бикбаева, К.Б. Сметова<br>О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ<br>И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ СТРАНЫ  | 26 |
| А.И. Бирюкова<br>ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ:<br>МЕТОДИКА АНАЛИЗА РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  | 28 |
| А.В. Бойко<br>МАРКЕТИНГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ:<br>ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ   | 30 |
| С.Н.Ареповская, Т.Н. Бондаренко<br>НОВЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ<br>ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ                                | 33 |
| М.Л. Варганова<br>СУЩНОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ<br>И ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЕЕ СОДЕРЖАНИЯ  | 34 |

|  |     |
|--|-----|
| Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова, В.Н. Быстров<br>ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ<br>СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ | 38\ |
| В.И. Гайдук, С.А. Калитко, И.В. Заднепровский<br>ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ<br>ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ                   | 44  |
| Э.С.Гасанов, Н.А.Жарина<br>МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ  | 47  |
| Э.С.Гасанов, О.А.Майорова<br>ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.СОЗДАНИЕ ПРОЕКТА  | 49  |
| Д.Э.Гасанова, О.А.Майорова<br>СУЩНОСТЬ И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ  | 51  |
| И.Р. Гаязов<br>КРАУДФАНДИНГ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ<br>ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТОРОВ   | 54  |
| Гераймович Е. Д., Попова А.Ю.<br>РЕФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОМ РОССИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ  | 58  |
| Е.Д. Гречаная, М.В. Чибисова<br>ПРОБЛЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ   | 60  |
| Г.Р. Гумерова<br>ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ ПЕРСОНАЛА<br>В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ                     | 63  |
| М.А. Дементьенко<br>УВЕЛИЧЕНИЕ ГИБКОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ<br>ЧЕРЕЗ СТРУКТУРИЗАЦИЮ РАСХОДОВ И ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ       | 67  |
| З.И.Лобанова, Т.В.Деньгуб<br>СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ   | 72  |
| Л.Т. Казакбиева, А.И. Дроздов<br>СДАЧА НУЛЕВОЙ ОТЧЕТНОСТИ  | 75  |
| Т.П. Коллющенко, Ю.О. Дубовец, Е.А. Безукладникова<br>ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ МАТЕМАТИКИ В ИНВЕСТИРОВАНИИ                      | 77  |
| А.И. Дурнев<br>РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В РФ  | 82  |
| Ежов А. В.<br>ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН - УЧАСТНИЦ ЕАЭС<br>В РАМКАХ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ<br>ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ   | 84  |



|   |     |
|---|-----|
| А.А. Желтышев, Е.И. Шевадина<br>ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ<br>НА РЕКЛАМНЫХ НОСИТЕЛЯХ, ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЖИТЕЛЕЙ         | 89  |
| Д.Р. Загитова<br>РОЛЬ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО PR<br>ДЛЯ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ                                     | 91  |
| Ибагова Р.Р., Е.Ю. Гирфанова<br>ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  | 94  |
| Л.Т. Казакбиева, М.М. Ибрагимов<br>ВЛИЯНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ<br>НА МЕСТНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ                         | 96  |
| Г.Б. Иванюхина, Н.А. Шалаева<br>РАСЧЕТ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ ПРИ АУДИТЕ ФИНАНСОВЫХ<br>РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУДСТРОЙ» | 99  |
| Л.Т. Казакбиева, Т.С. Имамгусейнов<br>ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ<br>В ВИДЕ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД | 101 |
| Д.М. Какунина<br>ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК   | 103 |
| Д.Л. Каюмов<br>СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ<br>И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ   | 105 |
| Кечеджян К.А.<br>БОРЬБА МИНОРИТАРИЕВ ЗА ПРАВО ГОЛОСА<br>И ЗНАЧИМОСТЬ В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ                                   | 111 |
| Кечеджян К.А., Курбанов И.А.<br>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ<br>ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ                                    | 113 |
| Ю.С. Кирюхина<br>ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ  | 115 |
| Киященко Л.В., Завгородняя И.И.<br>ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА<br>В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ                             | 117 |
| Я.М. Клявлиня, Э.С. Гайнанова<br>ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ  | 118 |
| С.Б. Коваленко<br>ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ<br>БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ                    | 120 |

|   |     |
|---|-----|
| Козлов И.И.<br>АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ<br>ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ   | 122 |
| Т.Н. Кокоткина, Н.С. Садовин, Е.И. Царегородцев<br>ОБ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДЕКВАТНОСТИ МОДЕЛЕЙ<br>ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА,<br>ОСНОВАННЫХ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЯХ | 127 |
| Г.Е. Концевич, А.А. Трапизонян<br>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ<br>ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ   | 130 |
| С.П. Король<br>ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ И ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ<br>И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: СТРОИТЕЛЬСТВО  | 131 |
| А.Ю. Котова<br>МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ<br>КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  | 134 |
| Н.С. Кривко<br>КРИТЕРИИ ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ<br>И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: СТРОИТЕЛЬСТВО  | 137 |
| Куницына А.В., Абдурагимова Н.А.<br>ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ<br>ПРОРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ   | 139 |
| Г.В. Куприянов, А.А. Дементьева<br>ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ<br>ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ  | 142 |
| С.С. Лебедева<br>РЕКЛАМА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ   | 144 |
| Линский Д. В., Менусманова М.Р.<br>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ<br>ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ   | 146 |
| Линский Д. В., Джелялова С.К.<br>ПУТИ СНИЖЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ  | 148 |
| Лопатина М.Г.<br>УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРУД<br>КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ   | 150 |
| А.А. Луговой, Д.П. Кайфеджан<br>ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ<br>ИНТЕРНЕТ - ПРОДВИЖЕНИЯ<br>С ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ   | 152 |

|  |     |
|--|-----|
| А.С. Лужецкая<br>АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ<br>И ПЕРСПЕКТИВА ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ                                    | 157 |
| А. А. Лунёва, Э. И. Тагирова<br>МЕЙКЕРСТВО КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ<br>ИДЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА                                       | 159 |
| Г.Ю. Лысюк<br>ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ЗАКРЕПЛЕНИЕ<br>МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В АПК  | 162 |
| Мамедзаде Надир Абасат оглы<br>О РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ  | 164 |
| А.О. Sigidina, К.В. Mirzoev, J.A. Klimovskikh<br>STATE REGULATION OF THE MARKET<br>OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN RUSSIA | 166 |
| Д.Д. Миронова, А.Ю. Козлова<br>РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ<br>В АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ                            | 168 |
| Т.Е. Мищенко<br>СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ<br>ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И КИТАЕ                    | 171 |
| Мяо Чжихуэй<br>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ<br>РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕРНЕТ – ТОРГОВЛИ   | 175 |
| Неплюхин Е. В.<br>РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ<br>В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ                                     | 178 |
| А.А. Нехорошева<br>ЭТНОКУЛЬТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФОРМИРОВАНИЯ<br>РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ                             | 181 |
| В. А. Максимов, А. И. Никитенко<br>ОЦЕНКА И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ<br>ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ<br>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ММК - МЕТИЗ»     | 183 |
| А.А.Никульчев<br>К ВОПРОСУ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ<br>СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ                    | 185 |
| Karina Novikova<br>TENDENCIES OF DEVELOPMENT<br>OF BANK OF RUSSIA  | 188 |

|   |     |
|---|-----|
| Опрышко Н.В., Сикриер А.В.<br>АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА<br>И КООПЕРАЦИЯ КАК ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ<br>РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ<br>В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ АВИАСТРОЕНИИ<br>НА ПРИМЕРЕ МС – 21 | 190 |
| Л.А. Отставнова, А.А. Махов<br>ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ<br>В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ   | 192 |
| С.А. Пальниченко, Е.А. Криворучкин<br>ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ   | 196 |
| С. А. Пальниченко, Т.А. Степанова<br>ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ОРЕНБУРГСКОГО РЕГИОНА  | 198 |
| С.А. Пальниченко, А.С. Коренная<br>РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ<br>ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ СРЕДЫ   | 201 |
| Я.О. Панова<br>ПРИЧИНЫ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ<br>НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК   | 203 |
| Т.И. Паутинка<br>ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА<br>ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ   | 205 |
| Хохлова Е.В., М.Ю. Пашаева<br>ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ  | 211 |
| Пашкова А.В.<br>ТОРГОВО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ<br>В РОЗНИЧНОЙ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ  | 217 |
| Т.А. Петрищева<br>ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ  | 220 |
| А.С. Повецкая<br>ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ<br>КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ<br>И УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ МОРСКИХ ПОРТОВ   | 222 |
| К.А. Пономарева, П.С. Мажуга<br>ТИПОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ЭЛЕКТРОННОМ БИЗНЕСЕ   | 223 |
| Е.В. Решетов<br>УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ<br>И ЕЕ ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА  | 225 |

|  |     |
|--|-----|
| Н.В. Розумная, В.В. Малофеева<br>МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ШОКОЛАДА РФ  | 227 |
| К.В. Рябченко<br>СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ.<br>ПОНЯТИЕ КРИЗИСНОГО ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ                                       | 229 |
| Л. Р. Сабитова, Е.Ю. Гирфанова<br>ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА  | 233 |
| С.М.Садыгов<br>АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ<br>ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ<br>(НА ПРИМЕРЕ ООО «БУРОВАЯ КОМПАНИЯ «ЕВРАЗИЯ») | 235 |
| С.А. Марьянова, М.М.Самхарадзе, С.С.Вердиян<br>НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  | 242 |
| Р. С. Сараяв<br>ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ   | 244 |



# АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
[info@aeterna-ufa.ru](mailto: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](http://aeterna-ufa.ru), а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

**Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://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](http://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](http://elibrary.ru)) №103-02/2015**  
**Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" ([cyberleninka.ru](http://cyberleninka.ru)) №32505-01**

**Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований**

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких-либо ограничений по времени.

**В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.**

**На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.**

Научное издание

# НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

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 05.04.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 14,99. Тираж 500. Заказ 564.



**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](mailto: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](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## РЕШЕНИЕ

о проведении

1 апреля 2017 г.

### Международной научно-практической конференции НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

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](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
НАУЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

состоявшейся 1 апреля 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 372 статьи, из них в результате проверки материалов, было отобрано 360 статей.
3. Участниками конференции стали 540 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