



# **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА**

**Сборник статей  
Международной научно - практической конференции  
5 мая 2017 г.**

**Часть 1**

Волгоград  
НИЦ АЭТЕРНА  
2017

УДК 001.1  
ББК 60

П 57

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА:** сборник статей Международной научно - практической конференции (5 мая 2017 г., г. Волгоград). В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 260 с.

ISBN 978-5-00109-120-2 ч.1  
ISBN 978-5-00109-124-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА», состоявшейся 5 мая 2017 г. в г. Волгоград. 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 978-5-00109-120-2 ч.1  
ISBN 978-5-00109-124-0

© 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**

## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА – ПУТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

### (концепция и стратегия развития экономических отношений в РФ и мире)

В последнее время достаточно много дискуссий, обсуждений, в научных, политических, даже публицистических кругах о современном состоянии экономики, политэкономии, в их фундаментальном, теоретическом, практическом развитии.

Возрастающая роль и место глобализации в современном мире, не только на экономически процессы, но на более глубинные процессы взаимоотношений субъектов и объектов экономических отношений (МЭО), особенно в международных экономических отношениях, требует таких же глубоких осмыслений, анализа, позволяющих, в течение времени сделать объективные выводы о сущности и механизмах развития современной экономики, с приложением их на состояние и развитие национальных экономических систем (НЭС), в частности и в РФ, в странах СНГ.

Начиная с 2013 года, сформировалось и официально «застолбилось», вначале узкое, а затем расширяющееся в геометрической прогрессии, сообщество неравнодушных экономистов - учёных и экономистов - практиков, желающих разобраться в экономических процессах, бурно развивающихся в мире и России, в последние 15 - 18 лет. Это сообщество объединилось под названием «Московский экономический форум» (МЭФ), которое собралось на базе МГУ им. М.В. Ломоносова, в указанном 2013 году. Инициаторами, сподвижниками, в дальнейшем, соруководителями МЭФ стали ректор МГУ - В.А. Садовничий, академик РАН (сопредседатель МЭФ); руководитель Института экономики РАН – Р.С. Гринберг, член - корреспондент РАН (сопредседатель МЭФ); президент Промышленного союза «новое Содружество» - К.А. Бабкин (сопредседатель МЭФ). Двое учёных с мировым именем (В.А. Садовничий и Р.С. Гринберг) и один практик, с опытом и связями в производственной сфере (К.А. Бабкин) стали тем локомотивом, который собрал вокруг себя отечественных и мировых учёных (в основном, экономистов), политиков и представителей различных иерархических уровней управления (законодательных собраний, администраций глав государств, исполнительной власти, министерств и ведомств).

В предыдущие годы, главным образом, обсуждались вопросы и ставились проблемы фундаментального характера, позволяющие понять те тенденции и векторы развития современной экономики, являющиеся общими для всей мировой экономической системы (МЭС), в то же время оказывающие судьбоносное влияние на НЭС большинства стран:

- глобализация рыночных отношений;

- возникновение и развитие виртуальной экономики, особенно в финансово - кредитной сфере;

- влияние информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) на экономические процессы и информационное обеспечение систем и структур управления НЭС и МЭС;

- санкции, антисанкции РФ, экономические механизмы противостояния;

- борьба с коррупцией, оффшорами, «отмыванием» денег – экономика - правовые и финансовые средства борьбы, на международном и национальном уровнях;

- кризисы – системные, рукотворные, необходимость борьбы с инфляцией (?);

- проблемы АПК, в мире и в РФ, поддержка отечественного производителя, оптимизация соотношения экспорта и импорта продукции АПК;

- ВТО – «поле чудес», «ловушка для дураков» или удавка для НЭС РФ?;

- потеря монополярного мира и влияния США, переход к многополярному экономическому сотрудничеству – пути развития, о восстановления утраченных связей.

Вопросы микроэкономического характера обсуждались и дискутировались на заседаниях тематических конференций и круглых столов.

На предыдущих форумах прозвучали ряд неоднозначных, иногда неожиданных, но научно - аргументированных выводов:

- с переходом на рыночные отношения, капитализм и капиталистические отношения перестали существовать;

- углубляющиеся рыночные отношения, их глобализация, радикально меняют политэкономические воззрения и категории, относительно соотношения финансов, людских ресурсов, объемов производства и потребления;

- бурное развитие ИКТ расширило понимание конечного продукта потребления, его дефиниций и сущности; если раньше, основоположники политэкономии (Уильям Петти, Адам Смит, Дэвид Рикардо и др.) утверждали о наличии и продаже только материальных товаров, то современная экономика третьей волны (или постиндустриального развития, цивилизационный подход к развитию, по Э. Тоффлеру) выдвигает формулу – продажа Товаров, Услуг и Информации, что в корне меняет систему товарно - денежных отношений, связанных с новой системой продажи нематериальных товаров (ценностей), в виде «услуг» и «информации», при отсутствии системы ценообразования на эти товары;

- не менее опасным явлением в экономической жизни, во всём мире, является факт появления виртуальной экономики, системы экономических отношений в интернете, появления «своей» валюты – «биткойнов», своих «банков», своих «рынков» и т.п.;

- бурное развитие безналичных форм расчётов, банкоматов, цифровых форм финансового обращения, породило и привело к бурному расцвету, различного рода криминальных схем мошенничества, кражи, обмана, в банковской сфере, начиная с примитивного копирования банковских карт (т.е. изготовление фальшивых карт), с последующим изъятием (т.е. кражи) с неё денежных средств владельца, кончая фиктивными операциями (хакерскими атаками) в банках, по обкрадыванию денег клиентов с их счетов;

- политическая система, политические векторы, стали оказывать довлеющее влияние не только на экономические процессы, но пытаются, в лице влиятельных политиков, формировать неадекватные системы рынков ценных бумаг, противоречащих основным экономическим законам развития общества и гуманитарного социума (введение системы деривативов – derivatives в США (деривативы стали результатом длинного пути от «фьючерсов» до «свопов»), создание системы электронных, торгов – e - business, e - marketing, e - transfers, по всему миру и т.д. и т.п.).

Пятый МЭФ состоялся 30 - 31 марта 2017 года, традиционно на базе МГУ, под общей темой: «Поворот мировой истории. Новая стратегия России».

Форум начался Пленарной дискуссией со странной и даже пугающей формулировкой – «Растерянный человек между отчаянием и надеждой: мировая ситуация и российская специфика».

В дискуссии участвовали известные экономисты, политики России, Европы, США. Как отметил модератор дискуссии Р.С. Гринберг - всех участвующих в Форуме объединяют схожие проблемы мировой экономики и МЭС, национальной экономики и НЭС их стран.

Один из наиболее актуальных вопросов современности был поднят модератором, в самом начале Форума: в XXI веке, как и насколько взаимосвязаны и взаимозависимы, сочетаются и взаимоприемлемы политическая система (с набором её популистских направлений – демократия, либерализм, неолиберализм, плюрализм и т.п.) с экономической системой – мировой и национальной (МЭС и НЭС)? Политические тенденции и амбиции мешают развитию экономики или могут помочь повышению её эффективности? Каким должно быть сочетание этих систем (политической и экономической), чтобы благосостояние народа, страны имело положительную динамику роста?

Р.С. Гринберг обратился с интересным вопросом к Гжегожу Колодко (профессору Козминского университета Польши, в прошлом заместителю Премьер - министра (1994 - 1997 гг.) и министру финансов (2002 - 2003 гг.) Польши) – демократия в его стране помогает или вредит экономике и эффективному экономическому развитию?

Гж. Колодко, в своём ответе сказал – сегодня 5 - й МЭФ, желаю увидеть 50 - й МЭФ... Затем тихо произнёс – в указанные вами годы (?) в ПНР был плюрализм... Во время проведения Круглого стола в ПНР, где участвовали Горбачёв М.С. и Премьер - министр Польши (оба были руководителями в конце 1980 - х), Г. Киссинджер задал вопрос бывшим руководителям ПНР и РФ – кто из них сумел, за время своего правления, сумел объединить политику и экономику? В ПНР, в те годы, плюрализм пошёл на спад, при этом руководители понимали, что экономические достижения выше политических, при этом демократию так и не сформировали. Если экономист пойдёт в политику, то сразу поймёт, что знать что «сделать» и попытаться это претворить в жизнь – не так просто... Если не будет большинства, если не будет команды единомышленников, то даже фундаментальные знания не смогут помочь реализовать, все те экономические преобразования, которые необходим...



В настоящее время и экономистам и политикам не хватает рационализма. Разве что сейчас делается в США – это не рационализм, а иррационализм! Кто был в политике, тот знает, что при построении современных вещей (и в экономике, и в политике), необходимо придерживаться классической политической теории и политэкономии, но этому мешает либерализм, демократия и плюрализм...

Реплика Р.С. Гринберга – на днях произошло интеллектуальное поражение РФ, связанное с провалом выборов Президента РАН (имеется в виду, события 03 апреля, когда назначенные выборы Президента РАН, на которые приехали академики со всей РФ, были отменены и перенесены на 6 месяцев, на осень). РАН превратили в КВН, но он несколько отличается от последнего, РАН превратится в «клуб веселых или невеселых, любознательных, не очень молодых людей», а ее будущий президент станет выполнять функции модератора этого клуба. На эту реплику Гж. Колодко ответил, что он не имел в виду даже такой симбиоз демократии и плюрализма...

«Народ, не желающий кормить свою армию, вскоре будет вынужден кормить чужую» - эту фразу приписывают Наполеону Бонапарту. А если перефразировать её – «государство, не желающее содержать, заботиться, развивать, обеспечивать высокие достижения своей науки, чью науку (без развития которой нет прогресса, прежде всего, в образовании, экономике и даже в развитии обороноспособности страны, т.е. армии) будет содержать...? Вопрос риторический...

Главы министерств, ведомств, различного рода госструктур, докладывают руководителям государства, правительства, что в экономике всё хорошо (прямо как в известной песне, которую пел Л.О. Утесов – «...а в остальном, прекрасная маркиза, всё хорошо, всё хорошо...»), а на деле реальный сектор экономики, практически на «нуле», уровень реального производства (кроме ВПК, частично Росавиакосмоса, Росатома), АПК не может встать реально «на ноги», не говоря уже об автомобилестроении и тяжелом машиностроении.

Мировая экономика также показывает падение производства, но там причина в снижении потребления, из - за низкой платежеспособности населения, и то только по ряду позиций. При этом также как и в РФ процесс дифференциации богатых и бедных увеличивается в разы.

В своём выступлении О.Н. Смолин (первый заместитель председателя Комитета ГД РФ по образованию и науке, председатель Общероссийского общественного движения «Образование – для всех») особо остановился именно на этих вопросах. Чиновниками было объявлено удвоение ВВП в прошлом, 2016, году, уже конец марта, а удвоения не видно.... Одна из самых насущных проблем – человеческий потенциал, который не развивается, нет стремления его повышения. По этому показателю РФ занимает 156 место в мире, по долголетию 82 место, стремительно снижается уровень медицины и образования. Профессорско - преподавательский состав (ППС), как глас вопиющего в пустыне, заявляет что уровень образования резко падает, в здравоохранении (по данным ВОЗ) РФ занимает 126 место, на 2015 год. В докладах Правительства в сфере образования хроническое недофинансирование – 4,2 % , вместо – 7,5 % от ВВП, при этом доля здравоохранения и образования в ВПП продолжает неуклонно снижаться.

Статус учителей и врачей падает и не только из-за той мизерной зарплаты, которую они получают – в среднем 7900 руб. / мес. (что является не выполнением Указа Президента РФ), но и вследствие пренебрежения их нуждами, социальной защитой, как со стороны государства, так и со стороны общества.

В научной среде ситуация не лучше, в соответствии с ФЗ - 253, после создания и появления ФАНО, документооборот в РАН вырос в 27 раз! Очевидно (было и раньше, но усугубилось сейчас), что чиновники хуже управляют наукой (точнее не могут), чем сами учёные.

Мы, интеллигенция, должны лучше лечить и учить власть, чтобы они принимали адекватное участие в жизни здравоохранения, образования и науки...

Мировые кризисы (в большинстве своем, рукотворные) накладываются на национальные кризисы (не уступающие по рукотворности мировым кризисам), порой не поддающиеся аналитике, прогнозированию, даже формализации, самими известными и маститыми экономистами, политиками, учёными.

Почти полвека назад вышла нашумевшая книга Дж. Гэлбрейта (John Kenneth Galbraith; 1908–2006) «Новое индустриальное общество» (“New Industrial State”), а вслед за ней, не менее нашумевшую книгу – «Неравенство – что человек должен делать?». В контексте этих книг, сын автора этих книг – Джеймс К. Гэлбрейт (профессор Школы по связям с общественностью имени Линдона Джонсона, Председатель организации «Объединённые экономисты за сокращение вооружений» ECAAR) задаёт вопрос – прав ли нынешний Президент США Дональд Трамп? Развитие экономики последние 20 лет – государства, их правители на экономические изменения за эти 20 лет? Как измерить эти экономические изменения для национальных экономик, в совокупности с мировой экономикой? Можно ли в этих измерениях вычленивать личность, группы людей (человеческие ресурсы, человеческий потенциал), народ конкретной страны?

Немногие мировые процессы взаимосвязаны с влияниями, повлекшими изменения в НЭС страны, также редки случаи, когда массовое изменение в ряде НЭС повлияло на МЭС. Если мы смогли бы моделировать экономические процессы в рынках НЭС и МЭС, то мы смогли бы выделить ряд фундаментальных положений по влиянию этих изменений (видоизменениям) на результаты экономических процессов:

- ставшие сильнейшими НЭС начинают своё падение;
- слабые НЭС постепенно исчезают;
- средние НЭС выходят из тени и выдвигаются на передовые позиции.

В связи с этим вопрос: экономика США идёт на убыль или пытается расти, может она на перепутье? Ответ по результатам: в целом (на макро уровне) НЭС США благоприятна для среднего класса, не очень хороша для неимущих, а богатые чувствуют себя неудобно...

В конце XX, в начале XXI веков во всем мире, одной из важнейших задач современной экономики стала проблема развития человеческого потенциала. Об этом говорят, пишут, ведущие учёные всех направлений, писатели, публицисты, даже политики, однако в РФ

Человеческий потенциал находится в состоянии кризиса и даже уничтожения, особенно в экономике, «благодаря» «усилиям» чиновников МинОбрНауки, Правительства и проводимыми ими реформам и реорганизациям, в сфере образования и науки.

Как отметила Дмитриева О.Г. (член бюджетно - финансового комитета Законодательного собрания Санкт - Петербурга), что кризис человеческого потенциала «из кризиса перешел в хронику», особенно наглядно это видно в Санкт - Петербурге. В этом городе «трёх революций», наверное, самом крупном индустриальном городе мира, прошла крупнейшая реиндустриализация, изменилась структура человеческого потенциала, практически исчезло НИОКР. Вся интеллигенция, тысячи людей вышли защищать Пулковскую обсерваторию, которую власти решили снести, не оставив ни следа от истории вообще, и истории Великой Отечественной Войны и обороны Ленинграда, в частности...

Нынешний кризис – человеческого потенциала и, как следствие, национальной экономики – это «дежа - вью», кризис носит рукотворный характер и все об этом знают и понимают. Все ветви власти, чуть ли не официально, заявляют – «руки прочь от экономики!» Правительство и ЦБ «умыли руки», т.е. ничего не делают, но «удавки» для реального сектора экономики, через дорогие кредиты и плоские налоги – оставили...

Много говорят в стране об инвестициях, но инвестиции осуществляются только в виртуальную экономику, в принципе, все беды экономики в РФ, от тех, кто управляет этой экономикой. В настоящее время в банковской системе «осело» ~ 7 трлн. рублей, однако эти средства никуда не вкладываются, с кризисом никто не борется, т.к. официально объявлено, что кризиса нет и, соответственно, нет программы борьбы с кризисом. Объявленного импортозамещения нет, да в него никто и не верил, при этом объёмы импорта выше объёмов экспорта более в 4 (четыре) раза. Депозитов населения 24 трлн. рублей, но никто этими деньгами не может и не хочет, ни распоряжаться, ни использовать, тем более умножить. Ставка (их снижение или рост) никак не влияет на инфляцию, все, что творится в финансово - кредитной и экономической системе, в целом, можно назвать «субфебрильным кризисом» - когда государственные и правительственные органы, весь экономический блок перестаёт бороться... В создавшейся ситуации население и не тратит и не зарабатывает... Правительство ничем, в т.ч. экономикой, не управляет!

Реплика Р.С. Гринберга – население страдает, но не возмущается...

Зарубежные и отечественные учёные - экономисты обсуждают многие наболевшие проблемы НЭС и МЭС, формируются новые методики, методологии, позволяющие описывать определенные процессы, происходящие в мировой или национальной экономических системах, однако Европа сейчас очень слаба, чтобы принимать решения по реализации экономических проблем, даже если эти проблемы актуальны и требуют быстрого вмешательства.

Многие процессы (особенно, экономические), являющиеся болезненными и животрепещущими, например, «Брексит», нельзя оценить сейчас, только по прошествии длительного времени. Существуют базовые принципы альтернативы

между социальной экономикой и рыночной экономикой, на основании которых можем сказать своё мнение и сделать выводы только через 5 - 10 лет, к примеру к 2020 году... В настоящее время со стороны политиков и учёных делаются серьёзные попытки объединить все государства Европы, в т.ч. РФ, для решения появляющихся, назревающих и острых экономических проблем, потому что все современные экономические проблемы, все руководители стран, большинство учёных, находятся на распутье (даже перепутье) и можно попытаться их решить комплексно, общими усилиями...

Однако, несмотря на необходимость объединения совместных усилий, в решении экономических проблем, каждая страна и её НЭС хотят «тянуть одеяло» на себя, попытка решить возникающие проблемы приводят к тому, что экономисты и политики хотят это делать без ущерба для себя (своей страны) или возможно с ущербом для других....

Вопрос социальной ответственности в НЭС сводится к вопросу о полной безответственности в мировой экономике – МЭС.

Говоря об этих экономических проблемах, Марко Ричери (Генеральный секретарь Европейского института политических, экономических и социальных исследований (EURISPES), выразил мнение, что политики и экономисты, для решения глобальных экономических проблем, должны больше думать о корпоративных вещах, нежели о субъективных. Это особенно важно в решении вопросов транснациональных ИКТ, информации (накоплении, обмене, анализе), где просто вынуждены объединиться и кооперироваться.

Учёные - экономисты, в мире и в РФ, всё чаще ставят вопрос – как сегодня работает «капитализм»? Если в мире массовая растерянность, большинство не знают что делать, если кризис следует за кризисом, рецепты (экономические, политические, управленческие) не срабатывают, то в такой ситуации возникает резонный вопрос: или мы чего - то не понимаем, или кто - то нас вводит в этот постоянный штопор... В этих условиях появляется защитная реакция на возникающие финансово - экономические события – если появляется капитал, но он обезличен, то этот капитал не нужен ни людям, ни экономике, т.к. нет персональной ответственности и за него, и за результаты его приложения. В современной банковской системе, особенно в РФ, наши, человеческие проблемы не обсуждаются и не решаются, т.к. у них и так всё хорошо. Прибыль в 2016 году составила свыше 500 млрд.

Еще раз возвращаясь к проблеме РАН (выборов Президента) невольно закрадывается жёсткая, даже жестокая мысль – это какое давление надо было приложить и оказать на академиков, чтобы отменить выборы... О какой науке, о каком научно - техническом прогрессе, о каких человеческих ресурсах может идти речь, в этих условиях пренебрежения, унижения и уничтожения науки, когда практически власть растоптала интеллигенцию, в лице её лучших представителей...?! В создавшихся условиях власть РФ ничего не делает созидательного ни для экономики, ни для народа, ни для страны, даже то, что является прерогативой власти – это сбор налогов, власть отдаёт их на откуп частного капитала (в т.ч. в коммерческие банки). По существу, появление целой

индустрии «гостарбайтеров» (причём на государственном уровне) - это желание иметь трудовые ресурсы, но при этом не нести за них никакой ответственности.... Даже в реализации такой процедуры как ОСАГО, государство обязывает нас обогащать частный капитал?! Нельзя обязывать людей (как физических лиц) держать свои деньги в конкретном банке, на который укажет государство, в то же время официальные организации (юридические лица) должны держать деньги в частных банках (?!).

Ю.Ю. Болдырев (член редакционного совета Российского экономического журнала, экономист, публицист) говоря о вышеуказанных фактах, напрямую делает вывод, что, видимо, в нашей стране непонятный симбиоз государственного монополистического капитализма, с элементами протекционизма и беспорядочного (возможно, анархического) стихийного капитализма...

Ряд отечественных учёных - экономистов ставят диагноз российской экономике – хаотичный, неустойчивый, асистемный периферийный капитализм, олигархическая бюрократическая модель, причём позднего капитализма. С учётом данного диагноза, замена руководства страны не поможет экономике, необходимо реформировать всю систему производственных отношений.

С таким диагнозом согласен профессор А.В. Бузгалин (помощник сопредседателя МЭФ, профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова), автор книги «Экономика для стратегии опережающего развития человека – 2017» (в соавторстве с А.И. Колгановым), где он изложил альтернативную программу (авторы назвали её – долгосрочная целевая программа – ДЦП) выхода из кризиса экономики РФ.

Главная цель этой программы – развитие человека (развитие человеческих ресурсов), средства – дефеодализация. Тезисно, все направления этой программы можно изложить в следующих пунктах:

1. Развитие социальных функций государства (система васализации), особо отмечается, что в РФ научились манипулировать людьми лучше, чем в др. странах, в т.ч. США.
2. Социально - ограниченный рынок + планирование
3. Использование кнута и пряника для эффективного управления частным бизнесом.
4. Социализация собственности; у населения отняли право на природную ренту.
5. В обществе должно культивироваться солидарность, а не только конкуренция.
6. Образование на всю жизнь
7. Социальная справедливость, как стимул развития.
8. Сократить паразитирующий слой (чиновников).
9. Геополитические условия - эко - социо - гуманитарно - ориентированная система.

Реплика Р.С. Гриберга – мы пытаемся на МЭФ ответить на извечные вопросы русой интеллигенции – кто виноват? Что делать? Кому на Руси жить хорошо? К сожалению, мы не используем пространственный капитал, но плохое (загубленное «реформами») образование, наука (также «реформированная», оскорбленная и униженная) укрепляет позиции наших врагов, это очевидный факт.

НИИ экономики РАН разработал новый проект (соруководителем и ответисполнителем которого является - И.В. Стариков) – «Единая Евразия» - «Новый Транссиб».

Более 100 лет назад, по Указу Царя Александра II (1893 г.) начал реализовываться проект «Транссиба», соединивший рынки Азии и Европы.

В настоящее время указанный проект это «Большой Шелковый путь», через 27 субъектов РФ, который соединит не только два континента, а даст новый импульс созданию Транстихоокеанского партнёрства. Стоимость проекта (по предварительной оценке) – 18 млрд. рублей. Социальную, экономическую, гуманитарную эффективность данного проекта трудно переоценить, она очевидна. Китайцы называют этот проект – китайская мечта 2049.

В контексте сказанного, ещё один вопрос - проблема осталась незатронутой, как в общемировом масштабе, так и в масштабе РФ. Принимая во внимание, что в решении ряда проблем современной экономике, в той или иной степени затрагиваются проблемы национализма, что особенно актуально, исходя из того, что многие категории, механизмы развития экономики и политэкономии, носят сугубо национальный характер, базируясь на национальном менталитете, национальных традициях. Вопрос: может ли национализм, особенно проявленный, в решении экономических проблем, быть созидательным?

Прежде всего, надо различать национализм и патриотизм. Здоровый национализм, объединённый с патриотизмом, это путь к построению экономико - политко - социальной сферы. Это их интеграция и путь к решению многих, прежде всего, экономических проблем (Гж. Колодко).

Царь Александр II и его Указ о строительстве «Транссиба», был не для того, чтобы быть мостом между Европой и Азией, а чтобы поднять экономику России. Россия, особенно сегодняшнего дня, должна стать самодостаточной, с социально ориентированной экономикой страной, тогда созидательный национализм может быть положительным (Болдырев Ю.).

Многие экономисты, в т.ч. и в РФ, с большой долей осторожности относятся ко всякого рода мега проектам, таким как «Новый Транссиб». Большинство экономистов в России считают любой экономический проект, с большой долей вероятности, приведёт к коррупции, воровству, нецелевому использованию финансовых ресурсов. Современная экономика, как никогда, нуждается в сбалансированности, обретению устойчивости, оптимизации доходно - расходной частей бюджета. Общими проблемами современной экономики и в мире, и в РФ являются:

1. Новая индустриализация (реиндустриализация, оптимизация соотношения ИКТ и человеческого потенциала)

2. Перераспределение ресурсных, финансовых, технико - технологических, производственных составляющих на целевую установку упреждающего развития экономики, финансов, трудовых ресурсов

3. Главное внимание современной экономики должно быть направлено на человека, человеческие ресурсы, человеческий потенциал и его развитие.

© Э.Г. Абдулла - Заде

## **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Понятие «эффективность» может рассматриваться в двух аспектах:

1. Эффективность, другими словами отдача, рентабельность (efficiency), как итоговая характеристика какой - либо деятельности в целом, выполнения ее отдельных функций. Эта характеристика включает эффект, определяющий степень достижения тех или иных целей, отнесенный к затратам на их достижение. Решение тем эффективнее, чем больше степень достижения целей и меньше затраты на их реализацию.

2. Эффективность как характеристика результативности, действенности (effectiveness) какой - либо деятельности без соотнесения полученных результатов с затраченными ресурсами. В данном случае она характеризует прежде всего выбор правильных целей, направлений действий, без чего с позиций первой трактовки может быть обеспечена высокая эффективность достижения неправильных целей. При этом под результативностью действий принято понимать степень соответствия их результатов задачам достижения определенной цели или совокупности целей (запланированных результатов) [2, с.32].

Большинство оценок эффективности в маркетинге, например коммуникативной эффективности рекламы, осуществляется именно с этих позиций. Учет затрат (если это требуется) осуществляется при использовании данного подхода путем их вычитания (а не деления на них) из конечных результатов, представленных в денежной форме, например, путем использования отчета о прибылях и убытках при определении величины прибыли, которая может рассматриваться как показатель эффективности маркетинговой деятельности [3, с.132].

Большинство современных авторов рассматривают эффективность маркетинга как отношение конечных показателей маркетинговой деятельности (объем продаж, прибыль, доля рынка) к затратам на маркетинг. Указанные конечные показатели характеризуют также результативность деятельности организации в целом, выявить в которой долю маркетинга достаточно) сложно. Кроме того, эффективность маркетинга надо оценивать за стратегический период времени, а не по результатам текущей деятельности, хорошие результаты которой могут быть обусловлены благоприятными обстоятельствами, а не следствием эффективной работы маркетинговой службы.

Поэтому для оценки эффективности маркетинга используются более комплексные методы, основанные существенным образом на качественных оценках. Поскольку применяемые в этих методах показатели, как правило, не характеризуют соотношения эффекта и затрат, а являются просто удельными показателями (например, число сделок на визит сбытовика), то, строго говоря, они являются показателями не эффективности, а результативности маркетинговой деятельности [4, с.163].

Более детально подходы к оценке эффективности отдельных составляющих маркетинговой деятельности целесообразно рассматривать в разрезе отдельных функций маркетинга (таблица 1.1). В большинстве случаев сделать это сделать проще, нежели оценить эффективность маркетинга в целом. Задачи такой оценки в обобщенном виде представлены ниже.

Одной из задач оценки эффективности является оценка эффективности функционирования службы маркетинга (СМ).

Таблица 1  
Показатели эффективности маркетинговой деятельности [1, с.186]

Показатель	Способ определения эффективности
Эффективность предпланового анализа	Маркетинговые исследования; сегментирование, позиционирование и выбор целевых рынков
Эффективность планирования	оценка эффективности разработки всех видов планов маркетинга (стратегических, текущих, в разрезе отдельных рынков, продуктов)
Эффективность организации маркетинга	эффективность оргструктуры управления маркетингом; эффективность распределения задач, обязанностей и прав в службе маркетинга; эффективность взаимодействия службы маркетинга с другими подразделениями организации.
Эффективность мотивации труда менеджеров и сотрудников службы маркетинга, а также торгового персонала	оценка эффективности деятельности персонала занимающегося продажами



Эффективность контроля за выполнением отдельных вышеприведенных функций маркетинга	аудит маркетинга
--	------------------

Говоря об оценке эффективности работы СМ в целом, следует отметить, что эффективность функционирования многих подразделений организации (бухгалтерии, планово - экономического отдела, отдела кадров и т.д.) очень сложно измерить. Главная сложность заключается в оценке конечных результатов их деятельности и значения этих результатов для организации в целом.

### **Список использованной литературы**

1. Мельник М.В., Егорова С.Е. Маркетинговый анализ: учебник. – М.: Рид Групп, 2011. – 383 с.
2. Скопина И.В. Экспресс - оценка системы управления предприятием // Управление экономическими системами. – 2009. - №4.
3. Федосеев В.В., Эриашвили Н.Д. Экономико - математические методы и модели в маркетинге». - М.: ЮНИТИ, 2009. – 160 с.
4. Шаповалов В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ. – М.: Феникс, 2008. – 345 с.

© Абкадыров Р.Р., Аблязизов Э.Ш., 2017

**УДК 336.7**

**Абросимова А. А.**

Научный руководитель: к.э.н., доц. кафедры ЭиМ Полюшко Ю.Н.  
Ленинградский филиал ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский  
технический университет им. А.Н. Туполева - КАИ»,  
г. Ленинград, Республика Татарстан, Российская Федерация  
e - mail: abrosimovaanastasia2@gmail.com

### **БЕЗРАБОТИЦА**

**Введение**

Кризисные явления, лихорадящие экономику не только нашей страны, но и мира, затрагивают каждого из нас. Растет уровень безработицы, растут цены на продукты питания, предметы первой необходимости.

Безработица – это очень сложное социально - экономическое явления, присутствующие в той или иной степени в любой современной экономике, экономике любой страны мира.

Актуальность данной темы состоит в том, что безработица - это злободневная проблема нашего времени, касающиеся и влияющие на каждого из нас.

Целью исследования является изучение безработицы в России.

Безработица - это социально - экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг.

Современная безработица в Российской Федерации – явление, порожденное стадией развития в процессе становления рыночных отношений. Несмотря на специфику и особенности российской безработицы, ей присущи черты, характерный всем странам. Отношение к безработице как социально - экономическому критерию состояния общества с течением времени менялось, но ущерб, нанесенный безработицей, влечет за собой значительное отставание страны в экономическом развитии.

Среди экономистов нет одинаковой точки зрения на причины безработицы. Можно выделить следующие основные причины безработицы:

- избыток населения (в целом мировая экономика трудоизбыточна, и стремительный рост народонаселения способствует этому);
- установление ставок заработной платы выше равновесного уровня под давлением действий профсоюзов и социально - экономической активности населения;
- вытеснение труда капиталом в эпоху научно - технической революции;
- наличие монополии на рынке труда (предприятия - монополисты диктуют условия оплаты труда и занижают объем занятости);
- низкий платежеспособный спрос (отсутствие спроса на товары и услуги снижает спрос на труд, поскольку спрос на труд носит производный характер, а в результате этого возникает безработица).

Причины возникновения структурной безработицы возникают в результате технического прогресса, сокращающего спрос на работников одних профессий и увеличивающего спрос на работников других профессий.

Все эти причины, так или иначе, вызывают безработицу или способствуют ее дальнейшему развитию. Неконтролируемое развитие этого явления может иметь серьезные макроэкономические последствия.

2 Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2017 года (по итогам обследования рабочей силы)

Росстат подвел итоги выборочного обследования рабочей силы по состоянию на вторую неделю января 2017 года.

С января 2017г. Росстат проводит выборочное обследование рабочей силы среди населения в возрасте 15 лет и старше. По итогам обследования в январе 2017г. численность рабочей силы составила 76,1 млн.человек, или 52 % от общей численности населения страны, в их числе 71,8 млн.человек были заняты в экономике и 4,3 млн.человек не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). Уровень занятости населения в возрасте 15 лет и старше сложился в размере 59,1 % , уровень безработицы – 5,6 % .

До 2017г. обследовалось население в возрасте 15 - 72 лет. В целях продолжения динамического ряда последующая информация приводится по численности и составу рабочей силы в указанном возрасте.

Численность рабочей силы в возрасте 15 - 72 лет в январе 2017г. составила 75,9 млн.человек, из них 71,6 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,3 млн.человек – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности рабочей силы) в январе 2017г. составил 5,6 % (без исключения сезонного фактора).

#### Заключение

Проблема безработицы является одной из фундаментальных в развитии и функционировании человеческого общества. Переход к рынку неизбежно вызывает значительный рост уровня безработицы.

Безработицу предопределяют различные факторы: научно - технический прогресс обуславливает сокращение, прежде всего, работников ручного труда; структурные изменения в экономике вызывают уменьшение числа занятых в отдельных отраслях производства; повышение производительности труда также ведет к уменьшению числа занятых; сокращению живого труда способствует действие закона экономии времени.

Безработица имеет исключительно негативные социальные последствия для общества в целом, отдельных его групп и слоев, для семей, для каждого человека, ведь люди остро переживают невостребованность своих знаний, производственного опыта, переход от одной социальной группы в другую.

#### Список использованных источников

1. Алексейчук Н.Е., Ковнир В.Н. Экономическая теория. — М.: Юрайт. — 2012.
2. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1135087342078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078) - Стат. Сборник / Госкомстат России
3. Плакся В.И. Безработица: теория и современная российская практика. – М.: РАГС, 2012. – 384 с.
4. Кузьмин С.А. Занятость: стратегия России с.63 - 64
5. Белова В. Л. Введение в макроэкономику. Безработица. // Социально - политический журнал. 2013. №1. С.63.
6. Ивантер, В. В. Актуальные проблемы развития России / В. В. Ивантер // Проблемы прогнозирования, 2008. - № 3. - С. 3 - 10.

© Абросимова А. А.

#### УДК 658.26

**Л.А. Авдеева**, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет

**Д.А. Ключников**, магистрант

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО – ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

**Аннотация:** В статье рассматривается наиболее важный аспект совершенствования методики прогнозирования топливно – энергетического комплекса Республики Башкортостан. Авторами обоснованы предложения по

разработке сценарных условий и необходимости включения в них большей вариативности основных макроэкономических факторов, таких как цены на нефть, природный газ, уровень инфляции, курс национальной валюты.

**Ключевые слова:** топливно – энергетический комплекс, прогноз, сценарные условия, цена, нефть, вариант, курс национальной валюты, инфляция.

Состояние экономики Республики Башкортостан напрямую зависит от устойчивой и эффективной работы ее реального сектора, в котором ведущая роль принадлежит промышленному производству, создающему основную часть валового регионального продукта.

Основу промышленности республики составляет топливно - энергетический комплекс (ТЭК), включающий в себя предприятия нефтедобычи, нефтепереработки, нефтехимии, магистрального трубопроводного транспорта нефти, нефтепродуктов, газа, электроэнергетики. Топливо – энергетический комплекс по праву можно назвать бюджетообразующим: в поступлениях в консолидированный бюджет республики удельный вес комплекса составляет около 40 % ; доля минеральных продуктов во внешнеторговом обороте республики превышает 60 % , в экспорте –70 % . ТЭК является основой энергетической безопасности региона значимой частью национальной экономики России.

Башкортостан занимает лидирующие позиции в стране по производству светлых нефтепродуктов, кальцинированной соды, бензола, полимерных материалов. Республика находится на втором месте среди регионов России по объемам первичной переработки нефти, выпуску пластмасс, этилена, ксилола, стирола, синтетических каучуков. По объему добычи нефти республика занимает девятое место в России, четвертое – в Приволжском федеральном округе.

В связи со значительной ролью ТЭК в экономике России и республики весьма актуальными являются вопросы прогнозирования его развития. С этой целью проанализирован среднесрочный прогноз ТЭК РБ, разработанный Минэкономразвития РБ в составе прогноза социально - экономического развития Республики Башкортостан на 2017 год и на период до 2019 года.

Методической базой составления прогноза явились сценарные условия функционирования экономики на предстоящий период, разработанные Минэкономразвития РФ, учитывающие приоритеты, задачи, потенциал, сложившиеся тенденции и динамику социально - экономического развития Республики, его отраслевую структуру, принципиально важные особенности развития отраслей и предприятий. Сценарные условия для разработки прогноза включают три варианта: базовый, консервативный и целевой, каждый из которых основывается на гипотезе о 3,2 % - ном среднегодовом ускорении темпов функционирования мировой экономики в 2016 году и 3,4 % - ном – в период 2017 - 2019 годы (таблица1). В качестве исходных условий учтены предположения о нестабильной геополитической ситуации, сохранении санкций ЕС и США, ограничивающие доступность мирового рынка капитала, технологий и технических средств для российских предприятий и необходимость реализации соответствующих ответных мер.

Базовый вариант предусматривает экономическое развитие при пролонгации консервативных тенденций воздействия внешних факторов и соблюдение консервативной бюджетной политики.

Показатели по данному варианту рассчитываются исходя из уровня цен на нефть марки Uralsв 40 долл. / барр. на протяжении всего прогнозируемого периода. Темпы инфляции, закладываемые в расчет показателей прогноза, составляют 6,5 % в 2016 году и предусматривается последующее снижение темпов ее роста до 4,0 % к 2019 году.

Консервативный вариант исходит из более низкого уровня цен на основные углеводороды – нефть и природный газ: среднегодовая цена на нефть составит в 2016 – 2019 годах 25 долл. / барр. Этот вариант базируется на предположении о том, что при низких ценах на нефть и волатильности курса российской национальной валюты, уменьшение ВВП в 2016 году составит 2,1 % , снижение объема инвестиций в основной капитал – до 9,4 % , уровень инфляции до 9,0 % . В 2017 году экономическая ситуация стабилизируется, темпы снижения ВВП уменьшатся до 0,4 % , а в 2018 - 2019 годах прогнозируется тенденция роста.

Целевой вариант ориентирован на выход отечественной экономики на путь устойчивого роста с темпами, соответствующими мировому уровню, замедление инфляции до 4 % в 2017 году, повышение производительности труда как минимум на 5 % при соблюдении макроэкономической сбалансированности. Данный вариант ориентирован на инвестиционную модель развития экономики.

Таблица 1 - Основные показатели прогноза социально - экономического развития Российской Федерации на 2015 – 2019 годы

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
<b>Цены на нефть Urals (мировые), долл. / барр.</b>					
базовый	51,2	40	40	40	40
консервативный		25	25	25	25
целевой		40	40	40	40
<b>Индекс потребительских цен, на конец года</b>					
базовый	12,9	6,5	4,9	4,5	4,0
консервативный		9,0	6,0	5,5	5,1
целевой		6,5	4,0	4,0	4,0

Анализ динамики основных макроэкономических показателей, приведенных в таблицах 2 и 3, показывает несоответствие фактических уровней цен на нефть и темпов инфляции их уровням, заложенным в прогноз.

Таблица 2 – Динамика цен на нефть марки Urals  
и курса доллара за период 2000 - 2016 гг.

Показатели	2000г.	2002г.	2004г.	2006г.	2008г.	2010г.	2012г.	2014г.	2016г.
Цена нефти	25,58	19,57	29,91	63,61	91,63	76,82	111,45	106,85	32,13
Курс доллара	28,25	30,47	28,83	28,22	24,5	29,83	31,49	33,93	77,93

Таблица 3 – Динамика уровня инфляции  
за период 2000 - 2017 гг.

Показатели	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017
Уровень инфляции, %	20,1	15,06	11,74	9,0	13,28	8,78	6,58	11,36	4,96	4,25(прогноз)

Выполненный анализ свидетельствует о том, что важнейшей методической проблемой прогнозирования развития ТЭК является необходимость более обоснованного подхода к разработке сценарных условий и включения в них большей вариантности основных макроэкономических факторов, таких как цены на нефть, природный газ, уровень инфляции, курс национальной валюты.

### Список использованной литературы

1. Авдеева Л.А. О проблемах повышения энергетической эффективности производства // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по матер. 2 - й Междунар. науч.–практ. конф. / редкол.: Л. И. Ванчукина и др; под общ. ред. проф. Л. И. Ванчукиной. –Уфа: Изд - во «Нефтегазовое дело», 2014. с. 9 - 12.
2. Авдеева Л.А., Асадуллина М.В. Об основных направлениях и факторах снижения энергоёмкости валового регионального продукта Республики Башкортостан // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по матер. 3 - й Междунар. науч.–практ. конф. - Уфа, Изд - во УГНТУ, Институт экономики. 2015. С. 7 - 10.
3. Авдеева Л.А., Баширова Д.Р. Совершенствование системы стратегического управления нефтеперерабатывающим предприятием на основе сбалансированной системы показателей // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы V Международной научно - практической конференции / редкол.: Т.Б Лейберт. - Уфа, Изд - во УГНТУ, 2016. С. 9 - 14.
4. Авдеева Л.А., Беспалова Е.В. Об основных направлениях повышения эффективности системы материально – технического обеспечения строительства газопроводов (на примере ООО «Торговый дом Сахалин Газ Комплект») // Контентус. 2014. №1(18).С.60 - 69.
5. Авдеева Л.А., Беспалова Е.В. К вопросу оптимизации материально – технического снабжения строительства газопроводов в сложных природно – климатических условиях //

Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы I Международной научно - практической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уфимский государственный нефтяной технический университет». 2013. С.9 - 11.

6. Авдеева Л.А., Веселов М.В. Совершенствование системы управления энергоэффективностью в нефтепереработке // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы V Международной научно - практической конференции / редкол.: Т.Б Лейберт. - Уфа, Изд - во УГНТУ, 2016. С. 3 - 6.

7. Авдеева Л.А., Мусабилова К.М. Об эффективности проекта реконструкции установки по производству этилена // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: Материалы III Международной научно - практической конференции—Уфа, Изд - во УГНТУ, Институт экономики. 2015. С. 11 - 13.

8. Авдеева Л.А., Мусабилова К.М. Совершенствование системы показателей оценки деятельности проектных организаций // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №4 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/26EVN416.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

9. Авдеева Л.А., Мусабилова К.М. Совершенствование процессов управления проектами в проектных организациях // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №1 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/65EVN116.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/65EVN116

10. Авдеева Л.А., Мусабилова К.М. Совершенствование процессов планирования и управления стоимостью проектов в проектных организациях // Нефтегазовое дело. - 2016. Т.14. №2. - С.125 - 132.

11. Авдеева Л.А., Наследникова Е.В. О разработке прогноза развития топливно – энергетического комплекса Республики Башкортостан на период до 2025 года // Современные тенденции в экономике и финансах: сб.науч.тр. по матер. 4 - й Всерос.заочн. науч.практ. конф. / редкол.: Л. И. Ванчухина и др; под общ. ред. проф. Л. И. Ванчухиной. – Уфа: Редакционно – издательский центр УГНТУ, 2014. - Вып.4. С. 6 - 8.

12. Авдеева Л.А., Ращепкина Н.С. О создании отечественного банка качества нефти // Нефтяное хозяйство.– 1996. №4. – С.63 - 65.

13. Авдеева Л.А., Соловьева И.А. Методические подходы к ценообразованию на нефть с учетом ее качества // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №2 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/48EVN217.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ

14. Авдеева Л. А., Соловьева И. А. Современные проблемы рыночного ценообразования на нефть // Евразийский юридический журнал. – 2017. №3(106). – С.344 - 347.

15. Веселов М.В, Авдеева Л.А. Повышение энергоэффективности нефтеперерабатывающего предприятия за счет внедрения системы быстродействующего автоматического включения резерва // Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: сборник статей Международной научно – практической конференции (1 марта 2017 г., г. Уфа). В 2 ч.Ч1 – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. С.23 - 25.

16. Соловьева И. А., Авдеева Л. А. К вопросу о государственном регулировании цен реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке России // Евразийский юридический журнал. - 2017. №3(106). – С.361 - 364.

17. Гумеров А.Г., Авдеева Л.А., Ращепкина Н.С. О факторах, определяющих величину тарифов на перекачку нефти // Трубопроводный транспорт нефти. – 1997, №6. – С.29 - 31.

18. Сценарные условия, основные параметры прогноза социально – экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Министерство экономического развития Российской Федерации. - Москва, апрель 2016.

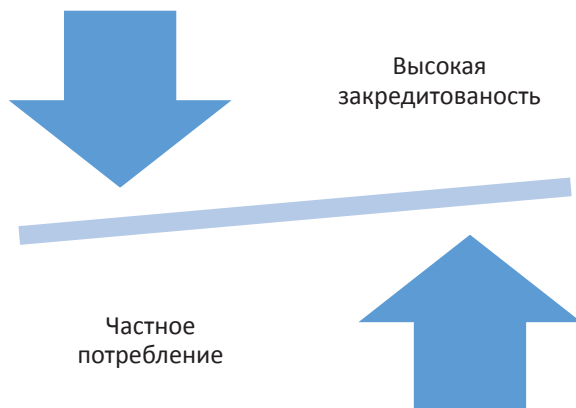
© Л.А.Авдеева, Д.А. Ключников, 2017

УДК 336

**Арапова А. Е.**  
Студентка 3 курса ИЭП  
ННГУ  
им. Н. И. Лобачевского  
Г. Н. Новгород,  
Российская Федерация

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

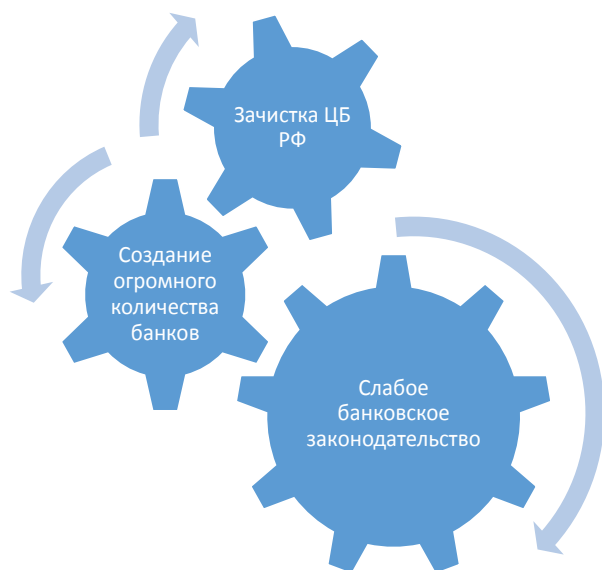
Единственным источником роста экономики является частное потребление, которое стимулирует повышение уровня заработной платы и мощность кредитования. Однако высокая закредитованность населения повысило темпы роста просрочки, ставшая выше роста кредитования. Снижение роста доходов, которое происходило во время кризиса 2014 - 2015 года лишь усугубило эту проблемы





Основной причиной спада инвестиций стали действия государства, связанные с перестройкой госкомпаний и завершение крупных инвестиционных проектов. Номинально рост наблюдается лишь в добыче несырьевых полезных ископаемых. Прибыль также не может выбраться из затяжного «пика», что помешает увеличить инвестиции в будущем.

Сокращение спроса на кредиты для предприятий не повлияло на динамику ресурсных цен, поэтому банкам стало выгоднее кредитовать домохозяйства. Банковский сектор охвачен некоторой паникой, так как ЦБ продолжает вести агрессивную политику по отзывам лицензий у банков. Однако действия являются оправданными, так как банковская сфера на протяжении долгого времени «страдала» от рискованных банков с неликвидными операциями и большой задолженностью.



Для стабилизации и проведения начатых реформ и проектов государство было вынуждено затронуть пенсионные начисления, так как часть нефтегазовых доходов ушла на поддержание резервного фонда.

По мнению экспертов невозможно в ближайшей перспективе уже невозможно выйти на докризисные показатели экономического роста. Рост инфляции, социальные проблемы, обеспечение социальных программ и сохранение относительной стабильности бюджета имеют долгосрочный отрицательный эффект. Кроме того, государство слишком сильно рассчитывает на предпринимательскую активность, когда индекс предпринимательской уверенности лишь падает. Для решения проблем нужны реформы, сколько не в экономической сфере, а в политической и правовой для поддержки населения и создания более эффективного «игрального» поля».

© Арапова А. Е., 2017

## **ФОРМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Во всех странах важное значение имеет система банковского надзора и регулирования. Банкам в рыночной экономике отводится одновременно роль ведущих хозяйственных агентов и важнейших каналов воздействия на макроэкономические процессы. Соответственно, крайне важным является поддержание стабильного и благоприятствующего климата для развития экономики страны. Банковский надзор в России выполняет одну из важнейших «функций» обеспечения государственной безопасности.

Банковский надзор представляет собой систему, призванную наблюдать за исполнением и соблюдением кредитными организациями законодательства, регулирующего банковскую деятельность, установленных им нормативных актов, в том числе финансовых нормативов и правил бухгалтерского учета и отчетности. В соответствии со ст. 56 Закона о Банке России ядром этой системы и главным регулятором выступает Центральный Банк Российской Федерации.

В России существуют три формы осуществления банковского надзора:

- предварительный надзор (осуществляется на этапе выдачи лицензии на осуществление банковских операций);
- текущий (проводится в ходе текущей деятельности);
- «последующий» надзор (осуществляется при возникновении необходимости надзора за «проблемными банками», для решения вопросов отзыва лицензии на осуществление банковских операций, вопросов ликвидации (банкротства)).

Для осуществления эффективного банковского надзора используются такие методы, как:

- установление на уровне федеральных законов и принимаемых в соответствии с ними нормативных актов Банка России специфических требований;
- методы контроля за выполнением указанных требований (документарные либо предполагающие непосредственное исследование деятельности кредитной организации на месте (проверки, в том числе инспекционные));
- принуждение кредитной организации к выполнению указанных требований (отказ в выдаче лицензии, применение мер предупреждения нарушений, применение наказания в административном или судебном порядке) [1, с. 94].

Рассмотрим подробнее каждую стадию банковского надзора.

### **1. Предварительный надзор.**

В ходе предварительного надзора Банк России должен оценить готовность создаваемой кредитной организации к осуществлению деятельности, исследуя ее финансовое состояние, прозрачность деятельности, деловую репутацию, источники

происхождения вкладов в уставный капитал, место кредитной организации в системе иных корпоративных структур, перспективы деятельности кредитной организации, наличие помещения для размещения кредитной организации, отвечающего соответствующим техническим стандартам. Завершается предварительная стадия банковского надзора, когда кредитная организация получает лицензию на осуществление банковских операций.

## 2. Текущий надзор.

Целью банковского надзора, осуществляемой в форме текущего надзора, является создание условий, при которых кредитная организация осуществляла бы эффективное управление рисками, возникающими в ходе ее деятельности.

В соответствии с Законом о Банке России Центральный Банк РФ устанавливает значение ряда обязательных нормативов (т.е. определяет для кредитной организации обязательные предельные величины рисков, которые может взять на себя кредитная организация или банковская группа), в том числе, включая: предельный размер имущественных (неденежных) вкладов в уставный капитал кредитной организации, максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, нормативы ликвидности кредитной организации, нормативы достаточности собственных средств (капитала), размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков, и другие. Числовые значения и методику расчета обязательных нормативов банков устанавливает Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139 - И "Об обязательных нормативах банков".

Банк России осуществляет проверку кредитной организации как на основе представляемых ею документов, в частности, отчетности, которая должна отражать основные показатели деятельности кредитной организации, а также с помощью проведения инспекторских проверок. Порядок проведения проверок, основной целью которых является оценка на месте общего состояния кредитной организации либо отдельных направлений ее деятельности, регулируется ст. 73 Закона о Банке России.

Проверки, проводимые уполномоченными представителями Банка России, подразделяются на комплексные (по всем направлениям деятельности кредитной организации) и тематические (по отдельным направлениям деятельности кредитной организации), плановые (в соответствии со Сводным годовым планом комплексных и тематических проверок) и внеплановые (при наличии данных о нарушениях законодательства Российской Федерации и нормативных актов Банка России, наличии оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), выявлении фактов, свидетельствующих о возможной недостоверности учета (отчетности), иные причины).

## 3. «Последующий» надзор.

В случае если финансовое состояние кредитной организации становится критическим и возникает реальная угроза того, что кредитная организация окажется не в состоянии выполнять свои обязательства перед кредиторами, то Банк России вправе (в некоторых случаях обязан) предпринять меры по уменьшению негативных последствий развития событий.

Если нарушения кредитной организации приобретают характер постоянно повторяемых и (или) ее финансовое положение не позволяет говорить, что кредитная организация будет в состоянии исполнить все свои обязательства, то Банк России отзывает у такой кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций.

В настоящее время банковское регулирование и надзор в Российской Федерации оценивается Базельским комитетом по банковскому надзору, как соответствующее стандартам Базеля II, Базеля 2,5 и Базеля III.

На современном этапе в Российской Федерации сформировались следующие направления развития надзорной деятельности. Можно считать, что это ключевые показатели эффективности.

1. Глубокое понимание бизнес - модели поднадзорных кредитных организаций. Анализ и контроль показателей и результатов деятельности банков, постоянный диалог с собственниками и менеджментом банка позволят более точно оценивать состояние и перспективы деятельности кредитной организации.

2. Детальная оценка качества активов. Целевой показатель – минимум 90 % активов должно быть изучено. Это касается всех категорий активов, в том числе ценных бумаг, аккредитивов, вложений в уставный капитал юридических лиц. Будет проводиться отраслевой анализ, изучаться организация денежных потоков в отдельных ссудах и в кредитном портфеле, условия кредитных договоров, экономическая суть реструктуризаций и пролонгаций, причем особое внимание будет уделяться анализу потребительских кредитов и качеству портфелей однородных ссуд.

3. Регулярный диалог со службами внутреннего контроля и аудита банков. Эти подразделения кредитных организаций могут и обязаны своевременно выявлять риски и доводить эту информацию до собственников и менеджмента. Если они не идентифицируют риски или регулярно оценивают их ниже реального уровня, такая работа будет признаваться некачественной.

4. Переход к адекватной оценке системы управления рисками. Так как российский банковский надзор характеризуется формальным подходом к проведению надзорных мероприятий, взят курс на дифференцированный подход к пониманию проблем и выработке предложений по их купированию. Этот процесс нескоротечен и требует взаимопонимания позиций [2, с. 5].

В настоящее время особое внимание Банк России уделяет балансу регулятивных изменений, их общему влиянию на достаточность капитала кредитных организаций и возможности наращивать кредитование экономики. Ключевым аспектом текущей работы является внедрение принципа пропорциональности в банковском регулировании, при котором регулирование происходит пропорционально сложности и уровню риска совершаемых банковских операций. Актуальными задачами в области предупреждения банкротства банков являются: снижение расходов государства на реализацию мер по финансовому оздоровлению и сокращение сроков проведения мероприятий по восстановлению устойчивости проблемных банков.

По рекомендации Международного Валютного Фонда, начиная с 2009 года, совершенствуется система макропруденциального надзора, которая использует такие пруденциальные нормы как: требования к капиталу и ликвидности, нормирование баланса и лимитирование рисков [3, с.168].

Также ведется активная работа в направлении внесения изменений в федеральное законодательство с целью получения Банком России прав устанавливать для банковских холдингов обязательные нормативы и требования к системам управления рисками и капиталом, требования к деловой репутации и квалификации членов советов директоров и руководителей, а также применять корректирующие меры в случае нарушения нормативных правовых актов [4, с. 11].

Таким образом, переход на международные принципы регулирования соответствует интересам российских кредитных организаций. Однако совершенствование и адаптация тех или иных методов будет носить довольно долгосрочный характер, при этом обязательны плавные переходы между зарубежными и отечественными принципами банковского надзора и регулирования. Параллельно с этим формы, принципы и методы банковского надзора претерпевают постоянные изменения.

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

- 1 Полякова О.В. Актуальные вопросы развития банковского сектора региона и надзорной деятельности // Деньги и кредит. - 2016. - №6. - С.3 - 8
- 2 Сорокина М.М. Система макропруденциального регулирования и надзора: особенности ее развития в России // Банковские системы и финансовые рынки в условиях асимметрии экономики - материалы IV Банковского форума. - 2014. - С.165 - 171.
- 3 Травкина Е.В. К вопросу о формировании риск - ориентированного надзора в России // Банковское дело. – 2012. - №1. – С.93 - 97.
- 4 Поздышев В.А. Банковское регулирование в 2016 - 2017 годах: основные изменения и перспективы развития // Деньги и кредит. - 2017. - №1. - С.9 - 11.

© Е.В. Архипова, 2017

**УДК 338.012**

**А.М. Байбулатов**

магистрант кафедры экономики и управления  
на предприятии нефтяной и газовой промышленности  
ФГБОУ ВПО УГНТУ, г. Уфа, Российская Федерация

**Д.В. Котов**

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления  
на предприятии нефтяной и газовой промышленности  
ФГБОУ ВПО УГНТУ, г. Уфа, Российская Федерация

### **ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РОССИЙСКОМ НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ**

Что представляет собой управление инвестициями в нефтяной компании? По своей сути это комплексный процесс, который включает в себя поиск инвестиционной возможности, экспертизу инвестиционного проекта его

согласование, утверждение и последующий мониторинг. Сюда же будут относиться инвестиционное планирование, анализ инвестиционной стратегии и общего инвестиционного портфеля компании.

Цели управления инвестициями в нефтяной компании:

- рост эффективности деятельности компании;
- устойчивый рост компании;
- рост уровня инвестиционной дисциплины и ответственности;

Для планомерного достижения поставленных целей нефтяными компаниями должен решаться ряд задач:

- создание производственными и проектными службами постоянного потока инвестиционных возможностей;
- создание постоянного и непрерывного процесса оценки эффективности проектов и принятия решения по их реализации;
- высокое качество подготовки сопровождающей проектной документации и самих проектов;
- организация коллегиального обсуждения принятия инвестиционного решения по проектам;
- разработка мероприятий по снижению инвестиционных рисков проектов.

Расчеты экономической эффективности показателей инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли придерживаются следующих принципов:

- наличие определённых стандартов оценки;
- наличие однородной конкурентной среды;
- централизованное выделение денежных средств на проекты;
- централизованное поступление денежных средств от проектов;
- соразмерность глубины анализа материальности проекта;
- учет неопределенностей и рисков;
- анализ на основе денежных потоков;
- учет стоимости денег во времени (дисконтирование);
- отнесение на проект расходов и доходов, вызванных реализацией проекта;
- учет прошлых (исторических) расходов и доходов;
- аудит финансовых моделей;
- стандартизация финансовых моделей.

Разновидности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли:

- инвестиционного характера;
- а) проекты развития;
- б) проекты поддержания.
- оптимизационного характера;
- характера приобретения или отчуждения активов.

Цель реализации проектов развития это повышение производства компании, как следствие – повышение ее прибыли. Проекты такого рода требуют обоснования экономической и стратегической целесообразности. Примерам инвестиционных проектов развития являются геологоразведка (сейсмические исследования и бурение), разработка новых месторождений, геолого - технические мероприятия,

эксплуатационное бурение, бурение боковых стволов, нагнетательных скважин, развитие инфраструктуры.

Проекты поддержания не имеют цели увеличить производственные мощности компании, их задача состоит в поддержании работоспособности существующих производственных мощностей основной деятельности, выполнении требований законодательства уполномоченных государственных органов, соблюдения требований по промышленной безопасности, охране труда и экологии. Простым примером проекта поддержания является замена устаревшего оборудования на объектах добычи.

Перед инвестиционными проектами оптимизационного характера стоит задача повышения эффективности бизнеса, оптимизации бизнес - процессов, улучшения имиджа компании на рынке. Такие проекты не предполагают прямых экономических выгод для компании, они обосновываются задачами, направленными на повышение прозрачности, сокращение рисков, упрощение процессов и т.п. В качестве примеров можно привести проекты непроизводственного строительства и ИТ - проекты.

Проекты приобретения или отчуждения – это приобретение или отчуждение активов, имущества или прав на долю какого - либо существующего или вновь создаваемого имущества, а также прав пользования недрами (лицензиями). Для таких проектов, как и для проектов инвестиционного характера свойственно обязательное наличие обоснования экономической и стратегической целесообразности. Примерами будут приобретения лицензионных участков, активов, долей в других компаниях.

У каждой нефтяной компании разработаны и применяются критерии оценки и отбор инвестиционных проектов, подразделяющиеся на три большие группы, связанных:

- с экономической эффективностью проекта:
  - а) обоснованный объём работ по проекту;
  - б) обоснованная договорная схема реализации проекта;
  - в) сравнительный анализ затрат с однородными проектами;
  - г) оптимальная схема реализации нефти, газа, нефтепродуктов и продуктов газопереработки;
  - д) экономические показатели проекта, соответствующие принятым уровням эффективности (IRR, NPV, DPP, DPI);
  - е) факторы улучшения и ухудшения базового сценария реализации проекта, включая влияние внешней среды;
  - ж) объём поступлений в государственный бюджет от реализации проекта;
- с инвестиционными рисками проекта:
  - а) соответствие проекта законодательству, лицензионным обязательствам, техническим регламентам, требованиям государственных органов и стратегическим соглашениям;
  - б) риски проекта и мероприятия по их снижению.
- с местом проекта в инвестиционном портфеле управляющей компании:
  - а) соответствие проекта стратегическим целям и задачам;

б) сравнительный анализ проекта с другими проектами в портфеле (показатели эффективности, риски и неопределенность);

в) синергия с другими проектами;

г) вклад проекта в портфель компании (запасы, добыча, денежный поток), влияние на капитализацию.

Еще одной особенностью инвестирования в нефтегазовом комплексе является разделение на виды самого инвестируемого капитала:

– инвестиции капитального характера;

– инвестиции некапитального характера.

Инвестиции капитального характера или CAPEX (Capital Expenditure) – это капитальные вложения в основные фонды, капитализируемые по стратегической политике нефтяной компании. Особенностью данного вида инвестиционного капитала являются наличие затрат на создание, реконструкцию и поддержание актива, создающего стоимость новых и увеличивающего стоимость существующих активов. После ввода объекта в эксплуатацию понесенные затраты амортизируются. В качестве примера можно привести затраты на закупку оборудования и материалов в целях последующего строительства или установки, затраты на демонтаж существующего объекта для строительства на его месте нового, расходы на страхование объектов капитального строительства, понесенные до принятия объектов основных средств к учету.

Инвестиции некапитального характера или REVEX (Revenue Expenditure) – это некапитальные затраты текущего периода, относимые на себестоимость в соответствии с учетной политикой нефтяной компании, которые не возникли бы при обычной операционной деятельности. В отличие от операционных затрат инвестиции некапитального характера возникают исключительно в рамках конкретного инвестиционного проекта и направлены на создание дополнительной ценности, при этом ограничены во времени и не носят циклический характер. Примерами такого вида затрат будут затраты на 2D сейсмические исследования, 3D сейсмические исследования (с целью поиска запасов), гидравлический разрыв пласта, консалтинговые услуги, связанные с реализацией сделки, в том числе на комплексную проверку актива, на регистрацию приобретаемых транспортных средств.

Алгоритм расчета экономической эффективности инвестиционных проектов подразумевает работу с большими объемами данных и широкий спектр математических расчетов. Реалии практики оценки инвестиционных проектов таковы, что после первоначальной оценки эффективности проекта или его элементов возможна корректировка, замена операций для выхода на общие планируемые показатели эффективности проекта. Инвестиционные службы нефтяных компаний с целью снижения вероятности расчетной ошибки используют современное компьютерное программное обеспечение для оценки эффективности проектов. Существует множество специализированных программ для оценки эффективности инвестиций, но наибольшее распространение получил MS Excel от компании Microsoft, как универсальный инструмент, и Merak Peep – специализированный модуль от компании Schlumberger.



### Список использованной литературы:

1. Ефимова О.Ю., Котов Д.В. Оценка инновационных проектов в нефтяных компаниях // Нефтегазовое дело. 2013. Т. 11. № 3. С. 146 - 154.
2. Котов Д.В., Ефимова О.Ю., Полещук М.С. Механизмы экономической оценки и управления реализацией инновационных проектов вертикально - интегрированных нефтяных компаний в современных условиях // Нефтегазовое дело. 2013. Т. 11. № 4. С. 191 - 200.
3. Байбулатов А.М. Инвестиционный климат в российском нефтегазовом секторе / А.М. Байбулатов // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Научные преобразования в эпоху глобализации» (Уфа, 01.05.2017 г.). – Уфа: Аэтерна, 2017.

© А.М. Байбулатов, Д.В. Котов, 2017

УДК 338.45

**В.А. Барсова, Ю.В. Бугаева**

студентки 1 курса

Калужского государственного  
университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель

Петрушина О.М.

к.э.н., доцент, зав. кафедрой таможенного дела

Калужского государственного  
университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

### **НЕФТЯНОЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ (2015 - 2017ГГ.)**

Эффективное государственное регулирование направлено на преодоление причин экономических потрясений, способствует росту макроэкономических показателей страны, развитию ее промышленности и обороноспособности, повышению уровня и качества жизни населения, улучшению инвестиционной привлекательности России. Однако размер централизованного вмешательства в народнохозяйственную систему не может быть одинаковым на разных этапах функционирования рыночных отношений и зависит от конкретных обстоятельств, в т. ч. геополитического характера.

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах (факторах производства). В совокупности экономические ресурсы образуют потенциал национальной экономики, региона мира или мировой экономики в целом.

Природно – ресурсный потенциал мирового хозяйства разнообразен. Он включает энергетические, земельные и почвенные, водные, лесные, биологические, минеральные, климатические и рекреационные ресурсы.

Комплексное научно - обоснованное использование всех рычагов государственного регулирования повышает конкурентоспособность национальных производителей и дает значительный синергетический эффект для социально - экономического развития страны. Важная роль в этом процессе отводится отраслям нефтегазового комплекса, поскольку устойчивое развитие экономики России в значительной степени зависит от перераспределения нефтегазовых доходов в отрасли и предприятия, не обладающие столь высокой добавленной стоимостью.[1]

Сегодня нефтяная промышленность имеет большое значение для развития России, оказывая существенное влияние на инвестиционный климат, валютный курс, доходы федерального и региональных бюджетов и другие ключевые параметры экономического развития страны. На протяжении многих лет государственная энергетическая стратегия России предусматривает сырьевой вектор развития страны и ориентирует нефтяной комплекс на увеличение добычи нефти с целью ее последующего экспорта.

Кроме того, нефтяной комплекс является одним из ключевых элементов экономики России: от эффективности функционирования которого зависит успех решения государственных, социальных и экономических проблем.

Состояние нефтяного комплекса на 01.01.2017г. показывает, что добыча нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществлялась 295 организациями, имеющими соответствующие лицензии на право пользования недрами.

Показатели добычи нефти и газового конденсата за последние три года представлены на рисунке 1.

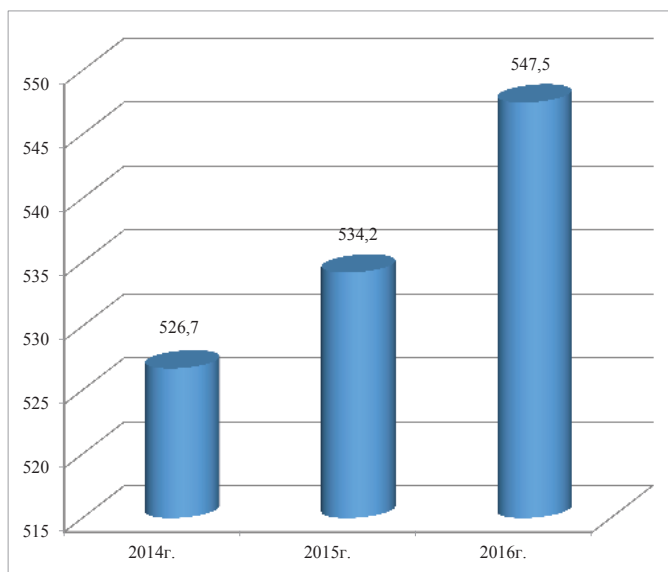


Рисунок 1 – Добыча нефти и газового конденсата, млн. т [2]

В 2016 году объем добычи нефти и газоконденсата в России достиг рекордного значения — 547,5 млн. тонн, что на 4 % больше по сравнению с 2014 годом и на 2,5 % - по сравнению с 2015 годом. Для сохранения позитивной динамики Минэнерго России совместно с другими органами власти проводят работу по оптимизации налоговой политики в отрасли, в том числе продолжается реализация «большого налогового маневра». Так, добыча нефти в новых регионах – в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке – приросла почти до 70 млн. т. (8,3 %), добыча нефти на шельфе выросла более чем до 22 млн. т. (17,4 %), а добыча «трудной» нефти достигла 37 млн. т, увеличившись за год на 12,1 %.

На компанию «Роснефть» пришлось наибольшая доля добычи, составляющая за год 189,707 миллиона тонн нефти. Добыча «ЛУКОЙЛа» составила 82,999 миллиона тонн, «Сургутнефтегаза» — 61,849 миллиона тонн, «Газпром нефти» — 37,761 миллиона тонн, «Татнефти» — 28,686 миллиона тонн, «Славнефти» — 15,001 миллиона тонн, «Башнефти» — 21,380 миллиона тонн, «РуссНефти» — 7 миллиона тонн.

Современный этап развития нефтеперерабатывающей отрасли происходит в условиях замедления темпов роста российской экономики.

Негативные тенденции рассматриваемого периода [1]:

- резкое падение цен на нефть, обусловленное перенасыщением рынка;
- рост конкуренции и глобализации мирового рынка;
- необходимость перестроения системы сбыта и инфраструктуры в связи со смещением спроса на энергоресурсы из Европы в сторону развивающихся экономик (АТР, БРИКС);
- ухудшение геополитической ситуации, введение санкций против российского ТЭК;

Россия на мировом нефтегазовом рынке выполняет важнейшую функцию связующего звена между Европой и Азией, интегрируя единство в цепочке прямых логистических поставок углеводородного продукта.

В настоящее время нефтегазовая промышленность играет важную роль в экономическом развитии страны, т. к. она считается наиболее конкурентоспособным составляющим производства на мировой арене.

При этом текущее состояние нефтегазовой отрасли России открывает возможности по дальнейшему развитию комплекса. Россия является крупнейшим игроком на газовом и одним из ведущих на нефтяном рынке. В перспективе целью нашей страны является обеспечение стабильности в глобальном энергетическом пространстве, в том числе в отношении ценообразования.

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

1. Покровская Р. Ю. Современное состояние и перспективы развития нефтеперерабатывающего комплекса России // Молодой ученый. — 2017. — №3. — С. 118 - 121.
2. Официальный сайт Министерства Энергетики РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/fuel-map>

© В.А. Барсова, Ю.В. Бугаева, 2017

**Т.С. Барышникова**

студентка, ССЭИ РЭУ им. Г.В.Плеханова

**Т.В. Злобина**

студентка, ССЭИ РЭУ им. Г.В.Плеханова

**Научный руководитель: Е.И. Анфиногенова**

к. э. н., доцент, ССЭИ РЭУ им. Г.В.Плеханова

Г.Саратов, Российская Федерация

## **«АМОРТИЗАЦИЯ» ИЛИ КАК УЧИТЫВАЮТСЯ ТРАНСФЕРЫ ФУТБОЛИСТОВ**

Громкие трансферы с запредельной суммой, которые проводят между собой футбольные клубы, всегда интересовали фанатов. Несмотря на то, будет ли удачлив трансфер в спортивном плане, в экономическом смысле итог один – за игрока заплатили конкретную сумму, и он должен оправдать средства потраченные футбольным клубом на его приобретение. Но необходимо отметить, что покупают не самого игрока, а «контракт» с ним, для футбольного клуба контракт является нематериальным активом.

Согласно Международным стандартам финансовой отчётности (МСФО)38 – «Нематериальные активы», критериями признания нематериального актива являются идентифицируемость, контроль и будущие экономические выгоды, что позволяет признать контракт игрока нематериальным активом. Заключая контракт, футбольный клуб приобретает комплекс нематериальных активов, которые и составляют общую сумму трансфера.

Контракт, подписанный с футболистом на определенный промежуток времени, будет являться сроком полезного использования игрока в футболе. Стоимость контракта будет погашаться посредством начисления «амортизации» в течение срока действия контракта. «Амортизация» - это постепенная потеря стоимости актива, которая в целях исчисления финансового результата деятельности учитывается как расход [1, с. 170]. Применительно к футболу чаще всего используется линейный способ начисления амортизации.

Российский футболист Игорь Смольников подписал контракт с питерским «Зенитом». Трансферная стоимость 28 - летнего футболиста составила 6 млн евро. Футболист подписал контракт с руководством на 5 лет. При определении срока полезного использования игрока используется подписанный футболистом контракт. В учете футболист в качестве нематериального актива учитывается по сумме первоначального приобретения 6 млн евро, срок полезного использования – 5 лет.

Начисление амортизация проводится исходя из первоначальной стоимости и срока полезного использования. Годовая норма амортизации равна  $6\text{млн} / 5 = 1.2\text{млн}$  евро. Таким образом, за 5 лет футбольный клуб самортизирует исходную сумму в 6 млн евро, если будут осуществляться ежегодные амортизационные отчисления в размере 1.2 млн евро.

Однако, в такой динамичной среде, как футбол, метод начисления может варьироваться. К примеру, если игрок футбольного клуба достаточно возрастной, то рационально при начислении амортизации использовать метод уменьшаемого остатка, поскольку большую часть положительных экономических выгод футболист принесет именно в начале контракта.

В качестве примера рассмотрим Златана Ибрагимовича. Ибрагимович стоил Пари Сен - Жермен (ПСЖ) 171 млн евро, то есть ПСЖ должен был начислять амортизационные отчисления с 2012 - 2015 год. Поскольку на момент заключения контракта футболисту исполнилось 30 лет, что является достаточно серьезным возрастом для профессионального спорта и, не смотря на то, что он находился в хорошей спортивной форме, логичнее всего при начислении амортизации использовать метод уменьшаемого остатка.

Для расчета использовался коэффициент ускорения равный 2, так как в футболе высока вероятность получения травм, после которых игрок долгое время не сможет играть. Таким образом, в первый год ПСЖ самортизировал 116.28 млн евро, во второй 37.23 млн евро и в последний год 17.52 млн евро.

Однако, что будет, если игрок контракт продлевает? В таком случае оставшаяся амортизация или первоначальная стоимость будет делиться равномерно на срок нового контракта. Рассмотрим на примере Гарета Бэйла. В 2013 году Тоттенхем договорился с Реалом о переходе футболиста за 100 млн евро, контракт был рассчитан на 6 лет., т.е.  $100 \text{ млн евро} / 6 \text{ лет} = 16.7 \text{ млн евро}$  амортизационных выплат в год.

Поскольку в 2016 году контракт был продлен до 2021 года, "срок полезного использования" увеличился и соответственно изменилась сумма ежегодных амортизационных отчислений. Контракт продлен на 5 лет, значит, амортизация составила  $49.9 \text{ млн евро} / 5 \text{ лет} = 9.9 \text{ млн евро}$  в год. Следовательно, величина амортизационных начислений сократилась после продления контракта. К 2021 году Реал полностью самортизирует, т.е. учет 92.8 млн евро из 100 млн евро, уплаченных Тоттенхему за Бэйла.

Таким образом, с помощью международных стандартов финансовой отчетности мы выявили, что трансфер футболиста превращается в куплю - продажу нематериального актива, последующее списание его стоимости – начисление амортизации, продление контракта – в пересмотр срока полезного использования нематериально актива и метода начисления амортизации. И в таких, казалось бы, различных сферах, как футбол и бухгалтерский учет, можно найти много общего, и, что самое главное, успешно применять одно в другом и тем самым остаться в плюсе как финансовом, так и в спортивном.

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

1. Гетьман В.Г. Финансовый учет : учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. — 6 - е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА - М, 2017. — 622 с.
2. Режим доступа: <https://www.sports.ru/transfers/>

© Т.С.Барышникова, Т.В. Злобина, 2017

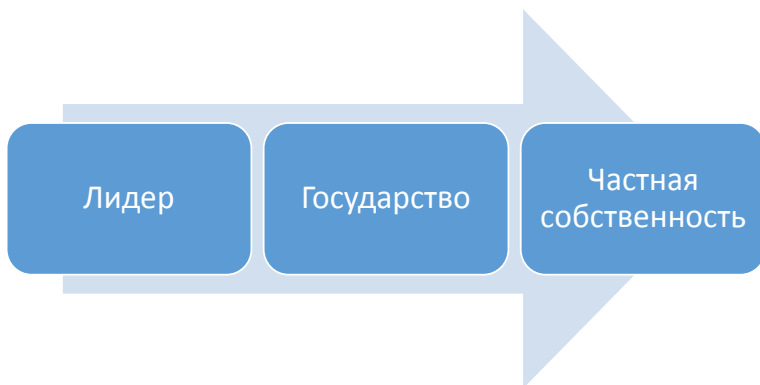
## ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Важной проблемой России неравномерность перехода экономики по разным регионам России. В ходе российской истории все регионы получали разные вложения и развивались обособленно друг от друга, что показало себя в переходном процессе: самые быстрые темпы показали Москва и Санкт - Петербург, где бизнес быстро распространился и создавал рыночные структуры, но в отдельных далеких регионах этот становление рыночных отношений идет значительно медленнее, чем в центральных регионах России.

Одновременная смена политического устройства и экономической системы приводит к структурным изменениям в социальной сфере, где возникает такое понятие как «социальная пропасть». Уровень жизни и богатых и бедных слоев населения крайне различается, причем вторые составляют почти половину граждан страны. Из - за этого также возрастает преступность и разрушение старых ценностей, которые, вследствие нестабильности политической структуры, не заменяются новыми. Про этом происходит еще более сильный рост преступности, так как система развития личности человека в стране не установлена. Требуя полного социального обеспечения и контроля за каждым институтом, люди выражали свой протест и не проявляли самостоятельность в образовании нового общества.



Население, получившее демократические ценности и принципиально новый образ жизни, не проявляли доверие, так как менталитетом русской нации являлось наличие сильного лидера (князя, царя, императора), который проводил жесткую политику на экстенсивное расширение благосостояния нации. Это проявилось в отношениях предпринимательских структур и государства, лихорадочный характер которого не создавал нужные условия для бизнеса, провоцировав его на противостояние и созданию теневой экономики.



Итогом взаимодействия всех проблем стало образование российской переходной экономики, основывающейся на ряде факторов:

- господство добывающих отраслей, которые составляют большую часть доходов государственного бюджета
- отставание обрабатывающих отраслей, ставших придатком без полноценного финансирования
- неконкретное сельское хозяйство
- новое, незрелое общество, неспособное противостоять большим социальным проблемам и сообща выполнять глобальные социальные задачи

Однако сам факт перехода является крайне важным, так как начатые процессы преобразования – шаг вперед для создания полноценной экономической системы.

© Береговая М. П., 2017

**УДК 330.1**

**Т.С. Боронина**

Студент 3 курса Шахтинского института (филиала)

ЮРГПУ(НПИ) им. М.И. Платова, г. Шахты, РФ

E - mail: tatiana.boronina.s@mail.ru

**А.Ф. Баташова**

канд. экон. наук, доцент

E - mail: rusbatashova@mail.ru

## **РОЛЬ РЕГИОНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РОССИИ**

Энергетическая безопасность считается важным элементом Национальной Безопасности Российской Федерации. Обеспечение Государственной Безопасности – один из главных вопросов энергетической политики.

Энергетическая безопасность – это состояние защищенности государства, её граждан, общества, страны, экономики от угроз надежному топливно - и энергообеспечению. Данные угрозы формируются как внешними (геополитическими, макроэкономическими, конъюнктурными) условиями, так и собственно состоянием и функционированием энергетического сектора государства.[1]

Анализ сформировавшейся ситуации в топливно - энергетическом комплексе указывает на то, что данные опасности носят вполне реальный характер.

Диспропорции в топливно - и энергообеспечении отдельных регионов РФ становятся "хронической болезнью" (неудовлетворительное состояние коммунальной энергетики, перебои в теплоснабжении и др.), что действительно грозит энергетической безопасности регионов. Вопрос усложняется географией размещения запасов основных энергоресурсов, изготовления нефтепродуктов и электричества согласно регионам государства, недостаточностью мощностей линий электропередачи, связывающих Дальний Восток, Сибирь и европейскую часть страны.

Целью политической деятельности энергетической безопасности считается последовательное улучшение ее следующих основных характеристик:

1. способность ТЭК основательно гарантировать экономически аргументированный внутренний и внешний спрос энергоносителями надлежащего качества и оптимальной цены;

2. умение потребительского сектора экономики эффективно применять энергоресурсы, предотвращая тем самым нерациональные расходы общества на собственное энергообеспечение и убыточность топливно - энергетического равновесия;

3. стабильность энергетического раздела к внешним и внутренним финансовым, техногенным и естественным угрозам, а также его способность минимизировать ущерб, обусловленный проявлением различных дестабилизирующих условий. [2]

Важнейшими принципами предоставления энергетической безопасности считаются:

- обеспеченность и безопасность энергообеспечения экономики и жителей государства в абсолютном размере в простых обстоятельствах и в наименьшей степени нужном размере, присутствие опасности появления чрезмерных обстановок разного нрава;

- надзор со стороны страны, федерационных организаций исправной правительству и районных организаций управления из - за прочных энергоснабжением предметов, которые обеспечивают защищенность страны;

- восполняемость исчерпаемых ресурсов топлива (темпы пользования данных ресурсов обязаны согласовываться с темпами изучения заменяющих их ключей энергии);

- разнообразие применяемых типов топлива и энергии (макроэкономика никак не обязана излишне находиться в зависимости в той или иной степени энергоносителя);

- подсчет условий природоохранной защищенности (формирование энергетики обязано отвечать растущим условиям защиты, находящейся вокруг сферы);

- создание финансовых обстоятельств (в первую очередь в целом из - за результат налоговых и таможенных граней), которые обеспечивают одинаковую выгоду поставок энергоресурсов в внутренний и внешний вид базары и рационализацию текстуры вывоза;

- предельно вероятное применение в абсолютно всех научно - технических действиях и планах конкурентоспособного российского оснащения.



Для предоставления энергетической защищенности следует решение двух первоочередных проблем.

Во - первых, необходимо осуществить модернизацию во многом устаревшей морально и изношенной физической технологической базы ТЭК и обеспечить воспроизводство его вырабатываемой ресурсной базы (обычно в новых регионах и худших природно - геологических условиях). Предусматривается, что в текущем десятилетии из - за ограниченности инвестиций (кроме нефтяной отрасли) будет осуществляться в первую очередь технологическая модернизация существующих производственных мощностей (с учетом продления сроков их службы), а в дальнейшем – их коренная реконструкция и создание новых мощностей с использованием лучших отечественных и соответствующих нашим условиям зарубежных технологий.

Во - вторых, потребуется изменение структуры потребления и размещения производства топливно - энергетических ресурсов. Предусмотрено увеличение потребления атомной и гидроэнергии, угольной продукции и использования возобновляемых источников, а также рассредоточение из Западной Сибири по другим регионам страны (Восточная Сибирь и Дальний Восток, Европейский Север и Прикаспийский регион) добычи углеводородов.

Важным обстоятельством предоставления энергетической безопасности и сбалансированного развития ТЭК будет единство целей и методов общегосударственной энергетической политической деятельности на федеральном и областном уровне. В соответствии с законодательством учитываются последующие характерные черты управления энергетикой в центре и на местах.

Федеральные аппараты исполнительной власти разрабатывают нормативно - правовую базу функционирования ТЭК и отношений в области топлива и энергии, в руководящем режиме реализовывают координацию и надзор работы федеральных энергетических концепций и ядерной энергетики, распоряжаются стратегическими резервами энергетических ресурсов; определяют промышленные регламенты, эталоны и нормативы защищенности и производительности деятельности энергетических объектов и установок, образуют правительственный контроль из - за их соблюдением; вводят лицензирование месторождений полезных ископаемых и работы субъектов ТЭК; регулируют работу природных монополий на основе законодательной и нормативной базы, а также посредством владения акциями фирм и акционерских обществ. [3]

К общему ведению федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ принадлежат установление условий лицензирования месторождений полезных ископаемых, надзор за соблюдением сделанных лицензий, предприятие топливно - и энергообеспечения покупателей при чрезвычайных условиях.

В исключительном ведении субъектов Российской Федерации находят регулирование в рамках федерального законодательства функционирования объектов, не входящих в состав федеральных энергетических концепций; предоставление разрешений на постройку новейших и расширение функционирующих топливно - энергетических объектов и отведение территорий для них; создание дополнительных условий к экологической безопасности и энергоэффективности объектов, находящихся на подвластной территории, с учетом финансовой необходимости.

Таким образом, энергетическая безопасность обеспечивается за счет согласованной энергетической политики на уровне федерации и на региональном уровне.

### Список использованной литературы:

1. Российская газета - Федеральный выпуск №6027 от 11.03.2013г. – www.rg.ru
2. Бушув В.В., Воропай Н.И., Мастепанов А.М. и др. – Энергетическая безопасность России – Новосибирск: Наука. изд. РАН. 2014. – 302с.
3. Распоряжение правительства РФ от 28.08.2003 № 1234 - р об энергетической стратегии России на период до 2020 года – www.lawsector.ru

© Т.С. Боронина, А.Ф. Баташова, 2017

УДК 336.77

**Бубнова Д.Л.**

экономический факультет

ОЧУ ВО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»

г. Вологда, Российская Федерация

**Bubnova D.L.**

## ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

## ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF CREDIT OPERATIONS IN COMMERCIAL BANK

**Аннотация:** В данной статье проведен анализ организации и управления кредитными операциями коммерческого банка на примере ПАО «Сбербанк России» за 2015 г.

**Ключевые слова:** кредитные операции банка, управление кредитными операциями, оценка кредитоспособности заемщика

**Abstract:** this article analyzes the organization and management of the credit operations of commercial banks on the example of PJSC Sberbank of Russia" for 2015.

**Keywords:** credit operations, credit operations, credit rating of the borrower

Управление кредитными операциями является центральным звеном в банковской деятельности. Кредитные операции коммерческих банков традиционно являются основным источником формирования прибыли, при этом их реализация сопряжена с высоким уровнем кредитного риска.

Одним из основных законов, регулирующих кредитные отношения, является Закон РФ «О банках и банковской деятельности», Положение Банка России № 254 – П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [1,2].

ПАО «Сбербанк России» является крупнейшим банком Российской Федерации и стран СНГ. Он занимает первое место в российском рейтинге банков по ключевым показателям деятельности и имеет наивысший уровень кредитного рейтинга.

В ходе анализа кредитного портфеля выяснили, что на долю кредитования юридических лиц приходится около 73 % , а на долю физических лиц – 27 % . В кредитном портфеле преобладают «длинные кредиты» - 42 % , на долю «коротких кредитов» приходится 14,9 % , 26 % кредитного портфеля приходится на кредиты, выданные физическим лицам, 19,6 % приходится на кредиты услуг, 10,6 % на торговлю. Кредитный портфель ПАО «Сбербанк России» во 2 кв. 2015г. снизился на 6,27 % , что вызвано замедлением темпов кредитования в первом квартале 2015 года на фоне нестабильной ситуации на российском финансовом рынке. Однако, в 3 и 4 кв. 2015г. кредитный портфель начал расти и в 4 кв. 2015г. по сравнению с 2 кв.2015г. вырос на 7,53 % .

В результате снижения кредитного портфеля во 2 кв. 2015г., произошло снижение кредитов выданных физическим лицам во 2 кв. 2015г. на 22 млрд.руб., а юридическим лицам на 916 млрд. руб. Причинами такой ситуации мог стать снизившийся спрос на кредиты со стороны заемщиков, а также повышение требований банка к оценке платежеспособности заемщиков. Как видим кредитный портфель ПАО «Сбербанк России» в 2015 г. изменялся неравномерно. [3,4,5]

В настоящее время ПАО «Сбербанк России» предлагает следующие виды кредитов для физических лиц: Потребительский кредит, автокредит, кредит наличными и кредитные карты. Кредиты Сбербанка физическим лицам являются наиболее удобной формой кредитования населения как для покупки жилья или машины, так и для оплаты обучения и других потребностей. В последнее время Банк предпринял серьезные шаги для укрепления своих позиций в секторе розничных банковских услуг. Банк разработал множество кредитных продуктов для физических лиц, упростил процедуры рассмотрения и выдачи кредитов, снизил процентные ставки.

Сбербанк России предлагает юридическим лицам финансовую поддержку для развития бизнеса. В последние годы Сбербанк России проводит активную работу по осуществлению кредитования как юридических, так и физических лиц, предлагая все новые виды кредитования и разрабатывая наиболее выгодные и привлекательные условия их предоставления.

Оценка качества кредитного портфеля на основе постоянного анализа, сможет позволить менеджерам банка эффективно управлять его ссудными операциями [4,6]. При этом одним из необходимых элементов грамотного управления финансовым потоком коммерческого банка является поддержание конкурентной способности кредитного портфеля банка в целом и каждого отдельного кредита, в частности.

### **Список использованной литературы**

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон № 395 - 1 // Консультант плюс
2. О порядке формирования кредитными организациями резервов под возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России № 254 - П // Консультант плюс
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. Оценка ресурсной базы банка: межбанковские кредиты / Е.В. Вихарева // News of Science and Education. – Прага, 2017. – Т.2 №1. – С.003 - 007

6. Вихарева Е. В. Методические основы оценки кредитного риска на основе отчётности коммерческого банка / Е. В. Вихарева, А.И.Немеш // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции, 13 декабря 2015 / Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 12 - 19

© Бубнова Д.Л., 2017

**УДК 339.138**

**Л.А. Валеева**

**Т.А Савельева**

Магистранты

УГАТУ

**Научный руководитель: И.Я. Рувенный**

К.э.н., доцент

УГАТУ

г. Уфа, Российская Федерация

## **ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕФЕРЕНТНОГО МАРКЕТИНГА**

В современном бизнесе невозможно добиться поставленных целей без систематического и планомерного использования маркетинга. Иногда принято считать, что маркетинг - это только сбыт и реклама, но это лишь наиболее известные его элементы. Эти важные элементы маркетинга являются лишь частью маркетингового комплекса. Маркетинг же нужно рассматривать более широко, позиционируя его как процесс управления рынком для удовлетворения нужд и запросов потребителей.

Маркетинг в настоящее время проходит стадию активного развития, о чем свидетельствует рост публикационной активности по различным аспектам маркетинговой деятельности. Классический и привычный маркетинг «4Р» (product, price, place, promotion) претерпевает серьезные изменения. Подобно многим сторонам человеческой деятельности, маркетинг переходит в электронный вид и открывает для себя, практически, безграничные перспективы. Сегодня наблюдается заметное ослабление влияния на людей традиционных каналов передачи информации (телевидение, радио, печатные СМИ), и общество неизбежно переходит в виртуальную среду, созданную появлением и развитием интернета.

Интернет насыщен предложениями товаров и услуг, которые отличаются своими характеристиками, известностью брендов и ценами. Для продвижения своих товаров и услуг производители постоянно ищут новые возможности. В частности, одним из эффективных подходов считается привлечение к продвижению продукции известных в интернете личностей для оказания влияния на сознание потенциальных и реальных

потребителей. Это лишь один из аспектов набирающего популярность референтного маркетинга. Авторы статьи разделяют точку зрения, что референтный маркетинг представляет собой «маркетинговый подход к формированию и развитию массового сознания, основанный на механизме социальной идентификации и изменяющий посредством обмена мнениями поведение потребителей с целью более полного удовлетворения их потребностей. В качестве объекта референтного маркетинга следует рассматривать практическое неспециализированное знание различных социальных групп, необходимое им в повседневной жизни для оптимизации своего потребительского поведения, а предметом - коммуникативные отношения в виде обмена информацией о потребительском опыте» [1, с 27]. Применение инструментов референтного маркетинга «позволяет систематизировать комплекс разнообразных форм и средств коммуникативных отношений, заключающихся в обмене информацией о потребительском опыте, используя синергетический эффект, интегрировать их в комплексной маркетинговой политике» [2, с 65].

Референтный маркетинг предполагает использование как offline, так и online инструментов. Наиболее активно используются следующие online инструменты референтного маркетинга:

- рассылка информационных материалов на электронную почту;
- размещение положительных отзывов на сайтах и форумах;
- электронные СМИ;
- SMM - продвижение.

Очевидно, что инструменты референтного маркетинга будут развиваться и в дальнейшем. По мнению авторов статьи, инновационным инструментом референтного маркетинга должны стать специализированные (профильные) социальные сети. Сейчас большинство людей зарегистрировано в какой-либо универсальной социальной сети и, в силу этого, сталкивается с большим объемом информации, которая им просто неинтересна. Постепенно намечается тенденция уставания людей от социальных сетей широкого универсального профиля. Отталкиваясь от известной стратегии фокусирования из стратегической модели Портера, авторы предлагают привести принципы специализации и фокусирования в социальные сети. Социальные сети более узкого профиля позволяют людям с аналогичными интересами делиться действительно интересной и полезной для них информацией. В таких сетях можно гораздо более адресно продвигать товары и услуги к тем, кому они действительно необходимы.

Специализация социальных сетей может происходить по следующим основным направлениям:

- профессиональные социальные сети;
- ситуативные социальные сети (например, сети студентов определенного направления подготовки, сети участников долевого строительства, сети молодых мам и т.п.);
- социальные сети по интересам.

В качестве примера специализированной социальной сети можно привести первую и крупнейшую закрытую социальную сеть «Медкампус» для студентов - медиков, созданную в 2010 году. Основная идея – наличие онлайн - площадок для людей, обучающихся медицине в развитых странах мира. Инвестор - закрытый профессиональный портал

«Доктор на работе». Ассортимент - портал продвигает онлайн - рекламу лекарственных средств. Интересный факт - запущены приложения для Android и iPhone. Идея создания «Медкампуса» была связана с необходимостью повышения качества образования и общения, чтобы студенты после завершения обучения комфортно могли войти в профессиональное медицинское сообщество. Эта социальная сеть была создана при поддержке крупнейшего русскоязычного сообщества врачей «Доктор на работе», в рамках которого молодые специалисты всегда могут получить советы, поддержку и рекомендации квалифицированных коллег [3].

Таким образом, развитие online инструментов референтного маркетинга помогает людям обмениваться полезной информацией о потребительском опыте, упрощает процесс выбора товаров и услуг и сокращает время пребывания в сети. Представляется, что по мере развития рынков товаров и услуг, люди еще в большей степени будут нуждаться в советах и мнении тех, кому они по разным причинам доверяют.

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

1. 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.

2. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Сущность и содержание маркетингового управления референтными отношениями // Сборник научных трудов: «Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности». – Уфа: Изд - во УГАТУ. 2015. С. 50 - 65.

3. Масленников А. Медкампус. Интернет - портал для студентов - медиков // Коммерсантъ.ру [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2126812>, (дата обращения - 13.04.2017).

© Л.А. Валеева, Т.А Савельева, 2017

**УДК 331**

**Д.Ф. Винниченко**, Студент

Санкт - петербургский Государственный Экономический Университет  
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

#### **YOUTH IN THE LABOR MARKET**

The article deals with the problem of unemployment among youth, the reasons for its occurrence and consequences are indicated. It is concluded that for successful and long - term employment of young people, work on their career guidance will be carried out jointly with the professional advisers of the employment service, participating institutions and employers.

Young professionals do not adequately assess themselves, overestimating their suitability for

Labor market. In the pre - crisis times, the number of highly skilled specialists was significantly reduced, employers hired graduates of higher educational institutions, including their employment

Stable salary and compensation package. At Currently, the labor market continues to experience a shortage of qualified personnel. Only in some enterprises there is a constant work with talented specialists capable of improving the quality and efficiency of production. The situation that occurred in the labor market during the crisis period affected change in the level of access to resources and levels of open vacancies, which significantly reduces the opportunities and opportunities for their use among young people.

It is more difficult for young professionals who are just starting their professional development, given that companies have different treatment of hiring issues without work experience. Some employers estimate their strength as a way of demographic stratum, and do not have enough time to study inexperienced specialization, if they require additional time for its training. Specialists. Others, on the contrary, see the positive aspects in hiring such specialists, their training and subsequent design on a contract basis.

However, unemployment among young people continues to increase, as well as in connection with the shortage of jobs in the labor market. Financial requirements for qualified specialists. The situation is complicated by the lack of practical experience and the close relationship of educational and production processes.

Unemployment of youth is a social and economic phenomenon, in which able - bodied youth are in search of work and are ready to start it, but can not

To realize its right to work, thereby losing its basic means of subsistence.

According to the Federal Employment Service of the unemployed in Russia for the summer 2010 was 5.4 million people, or 7.3 % of the economically active population. About a quarter of them are young. This level of unemployment can be characterized as high enough [1].

In connection with other Nazis who believe that the working week is shortening and

Young specialists leave for involuntary leave, without pay. As a rule, young people under the age of 30 already have a family, and this provides constant control over the level and level of life and family. When this is often non - working young professionals are engaged in the search for temporary and easy development, thus resorting to illegal dealers, falling into the sphere of crime. The lack of work among young people often leads to a solution of the problem of alienation on the part of society, and also because it is both alcoholism, drug addiction and deviant behavior. As a rule, most such workers need social and psychological rehabilitation. Young people for a long time do not have the opportunity to find work, are morally depressed and tend to solve their problems by any available means. Such means can be mass strikes, which subsequently leads to an increase in socio - political tensions, as well as threats of an economic explosion. Thus, the loss of an able - bodied resource from active economic life affects the budget, the amount of necessary funds for providing social support increases. There are problems associated with their work, a decrease in the birth rate and an increase in the death rate, which leads to premature "aging of the population" and increases the burden on the workforce.

Modern society strives to make maximum use of the resources that are at the disposal of the production potential. Incomplete resource mobilization leads to a violation of the principle of efficient use of resources and is viewed as a difficult situation for society. The presence of youth unemployment in society testifies to the underutilization of labor resources. Excessive unemployment negatively affects the entire economy of the country, and this is becoming the main problem to date. In order to solve it, it is necessary to take into account that it is the young people who make up the country's innovative and renewed resources, so we should consider this

demographic group as one of the most qualitative directions of the state's socioeconomic development. Therefore, the preparation of highly qualified personnel, adapted to the conditions of a market economy and owning the latest technologies, is an important task, from the solution of which the growth rates of the economy and its competitiveness largely depend. Increased competitiveness in the labor market contributes to increasing the requirements for business and personal qualities, to the level of education and the opportunities for further retraining of young specialists who claim to work.

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

1. Волонина Н.А. Безработица молодежи // Экономика, предпринимательство и право. — 2012.

2. [http://statistika.ru/uroven/2010/04/22/uroven\\_16424.html](http://statistika.ru/uroven/2010/04/22/uroven_16424.html)

© Д.Ф. Винниченко

**УДК 336**

**Волкова Т. А.**

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

### **ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ, СРЕДНИЙ И ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Исходя из текущего состояния экономики, можно выделить три конечных результата с разной степенью оптимистичности:

- Россия становится ведущей страной ОЭСР
- Россия остается ресурсным хранилищем
- Россия становится страной «третьего мира»

Приход к тому или иному результату полностью зависит от эффективности модернизации и структурного изменения экономики – создания мощной обрабатывающей промышленности и развитие в высокотехнологичной сфере.

Следуя первому в российской экономике, произойдет диверсификация, то есть увеличение ассортимента продукции, переориентация рынков и сбыта и освоение новых производств. Добывание ресурсов начнет терять позиции в экспорте, отдавая их промышленности. Так как перерабатывающие секторы в целом находятся в слабом состоянии, то их модернизация будет происходить постепенно. Ключевым в этом «сценарии» является интеграция российской экономики в мировую для увеличения рынков сбыта.

Важной задачей государства является рациональное использование демографического запаса населения для проведения инновационной политики и глобализации экономики. Поколение, родившееся в середине 80 - х годов, в ближайшем будущем станет решать нынешние вопросы, имея в преимуществе более восприимчивое отношение к преобразованиям и пониманию нужности перемен. Государство должно сделать ставку на социальное обеспечение этого поколения, чтобы получить от него максимальную отдачу,



так как следующее поколение малочисленно, вследствие начавшейся социальной и политической катастрофы в СССР.

При высоких темпах развития благосостояние населения России достигнет уровня передовых стран ОЭСР уже к 2035 году, а полностью догонит лишь к 2050 году, когда ведущим станет поколение «демографического бума» начала 2000 - х годов.

Второй сценарий подразумевает отсутствие каких - либо структурных изменений в экономике России и сохранение экспорта ресурсов на том же уровне. Ключевым ресурсом станет газ и уголь, которые сменят истощившуюся нефть (если не будут найдены новые месторождения).

Сохранением на мировом рынке Россия будет обязана лишь добывающему сектору, который станет лидером среди остальных отраслей - ведомыми.

При таком развитии Россия никогда не выйдет на уровень стран ОЭСР, продолжив обмен ресурсов на инновации и высокотехнологическую продукцию. На благосостояние населения скажется выход на пенсию поколения 80 - х годов, которое будет обеспечивать малочисленное поколение 90 - х годов, что станет большой проблемой и замедлит экономический рост. Однако для такого пути требуется повышение конкурентоспособности добывающей промышленности: новые способы добычи, разведки и улучшения качества ресурсов. Главными станут инвестиции в прикладную науку. От государства потребуется сохранение высокой производительности в добывающей отрасли и скоординированная политика по обновлению добывающего аппарата.

Самый пессимистичный вариант, при котором РФ становится периферией мире, возможен при снижении темпов добычи и проведении неправильной политики в отрасли добычи ресурсов. Главной ошибкой может стать отсутствие проведения переориентирования добычи с нефти на газ и уголь, запасы которых обеспечат стабильность в самой долгосрочной перспективе.

С угасанием нефтяного сектора начнется процесс общий процесс стагнации, который не тронет лишь финансовый и торговый сектор. С течением времени уровень жизни постепенно начнет падать, а средний класс уменьшаться и беднеть. Таким образом благосостояние общества станет крайне низким, а процесс смены поколений еще более обнищает страну, так как экономические проблемы обостряют социальные. В конечном итоге Россия не удержит значения и основные показатели рыночной конъюнктуры начнут падать и доходить до уровня стран «третьего мира».

© Волкова Т. А., 2017

**УДК 658**

**Д. Ю. Воронова**  
к.э.н., ФГБОУ ВО ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация  
**Л. А. Трифонова**  
Магистрантка 2 курса,  
ФГБОУ ВО ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК**

Главная цель любой коммерческой организации - достижение конкурентных преимуществ на рынке. На современном этапе развития экономики, в условиях

глобализации рынков и повышения значимости информационных технологий бизнеса, в одиночку предприятиям сложно удовлетворить все требования клиентов и при этом сформировать свои цепочки поставок максимально эффективным способом.

Важным фактором является наличие полной и достоверной информации, необходимой менеджеру для оценки эффективности функционирования цепей поставок и выбора оптимального решения при достижении запланированных целей. При этом необходима оценочная система, включающая в себя интегрированные показатели функционирования организации в составе цепей поставок.

Целью данной статьи является исследование различных подходов к оценке эффективности функционирования цепей поставок и их возможности применения на российских предприятиях.

Для оценки функционирования логистической деятельности и управления цепями поставок используются различные методики, рассмотренные как российскими, так и зарубежными авторами, такими как: Смирнова Е.А., Сергеев В.И., Тяпухин А.П., Джадсон А., Диксон Дж., Кристофер М., Тиндолл Г., Натхолл Л. и др.

Заслуживает интерес «Пирамида показателей функционирования А. Джадсона», в которой цели и показатели формируются на пяти уровнях (Таблица 1).

Таблица 1 – Уровни показателей функционирования А. Джадсона

Уровни	Характеристика, показатели
1 Корпоративный уровень	Общее видение компании
2 Уровень бизнес - единиц	Удовлетворение запросов рынка (параметры достижения долгосрочных целей роста бизнеса и доли рынка и т.д.) Финансовые показатели (параметры достижения краткосрочных целей по обеспечению рентабельности и т.д.)
3 Уровень операционной системы бизнеса	Параметры степени удовлетворения потребителей, гибкости (оперативности), производительности
4 Уровень операционных показателей	Параметры по критериям: качество, доставка, время выполнения заказа и затраты
5 Уровень показателей вспомогательных операций	Показатели успешности работы подразделений

Данный подход не получил широкого распространения, однако, имеет ряд бесспорных преимуществ, так как позволяет наглядно проводить декомпозицию целей (сверху вниз) и композицию показателей (снизу вверх) и разделить процесс оценки и контроля их достижения по уровням. Недостатком является отсутствие конкретизации показателей вспомогательных операций.

Одной из универсальных методик, позволяющих определить эффективность управления реализацией выбранной стратегии, является сбалансированная система показателей (ССП, Balanced Scorecard), разработанная Д. Нортон и Р. Капланом (США) [2]. Сегодня это наиболее популярная и признанная в мире концепция, предполагающая разделение (в

соответствии с выбранной стратегией) ключевых показателей эффективности (KPI) по направлениям деятельности (перспективам), таким как финансы, клиенты и маркетинг, бизнес - процессы и персонал и системы. В проекцию «Финансы» входят показатели стоимости компании, ее доходности, ликвидности и платежеспособности. Проекцию «Клиенты и маркетинг» составляют показатели удовлетворенности клиентов, своевременности выполнения заказа, качества продукции в восприятии потребителя. Проекцию «Бизнес - процессы» формируют показатели, связанные с оценкой эффективности технологических и административных бизнес - процессов. Проекцию «Персонал и системы» составляют показатели, отражающие осуществление инноваций и инвестиций в развитие, повышение квалификации персонала и т.д.

Проекции классической схемы применимы для любых организаций. Для учета же специфики той или иной отрасли, в которой функционирует компания, классическую схему необходимо дополнить перспективами, которые значимы для руководства компании. На практике выделяют четыре - восемь проекций, затем производится выбор, формирование и обоснование количества ключевых показателей эффективности (KPI) по направлениям деятельности и их соотнесение со стратегическими целями компании. На рисунке 1 приведен пример построения стратегической и счетной карт торгового предприятия.



Рисунок 1 – Пример стратегической и счетной карты предприятия

Стратегическая карта представляет собой описание стратегии с помощью установления причинно - следственных связей на каждом уровне управления предприятием. Такую модель реализации стратегии используют как для контроля достижения целей, так и для их

модификации. Одна из основных задач управления состоит в процедуре «каскадирования», т. е. распределения ответственности за достижение показателей по нижестоящим уровням. Таким образом, задачи стратегической и счетной карты каскадируются до уровня отдельных подразделений и далее до индивидуального уровня и определением персональной ответственности за мониторинг и расчет каждого показателя.

Использование количественно измеримых и надежных в оценке ключевых показателей эффективности - KPI (Key performance indicators) - способствует достижению поставленных стратегических целей, повышению эффективности бизнес - процессов и работы всего предприятия в целом, каждого его подразделения и каждого сотрудника.

Для многих цепей поставок промышленных и торговых компании набор показателей базируется на применении следующих систем KPI [3]:

- типовые ключевые показатели эффективности – KPI в формате FCIL (Foreign, Comparative, and International Law Special Interest Section of the American Association of Law Libraries – по перспективам: «Финансы», «Клиенты и маркетинг», «Бизнес - процессы» и «Персонал и системы», рассмотренные нами выше);

- типовые ключевые показатели эффективности бизнес - процессов – KPI (bp), утвержденные ENAPS (Ecole nationale d'administration publique - «Выполнение заказов клиентов (поставка, производство, хранение, отгрузка)», «Послепродажное обслуживание потребителей», «Разработка продукции», «Маркетинг клиента», «Поддерживающие процессы», «Процессы развития»);

- спецификация основных измерителей в системе плано - отчетных показателей (система KPI), предложенная В.И. Сергеевым, базируется на системе сбалансированных показателей по пяти группам основных измерителей: степень удовлетворения потребителей в качестве логистического сервиса; эффективность использования инвестиции в логистическую инфраструктуру; полные и операционные логистические издержки; длительность логистических циклов; производительность / ресурсоотдача логистической инфраструктуры и персонала.

Рассмотренные подходы и методики универсальны, удобны в применении, позволяют решить ряд важнейших задач – от оптимизации использования ресурсов до достижения стратегического соответствия требованиям потребителей определенного сегмента рынка. Однако, оценить эффективность функционирования звена в составе интегрированной цепи поставок с помощью них проблематично. Необходимо создание такой системы оценки, позволяющей: моделировать и оценивать эффективность функционирования цепей поставок как системы взаимосвязанных бизнес - процессов с последующим контролем их параметров фокусной компанией, которая сможет точнее описывать свои действия и оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней окружающей среды; планомерно достигать стратегических, тактических или оперативных целей.

### **Список использованной литературы:**

1. Вискова, Д. Ю. Методологические аспекты формирования управленческих решений в логистике / Д. Ю. Вискова // Логистика: современные тенденции развития: материалы XIV Междунар. науч. - практ. конф. 9, 10 апреля 2015 г.: мат. докл. / отв. ред. В.С. Лукинский. – СПб.: ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова, 2015. – С. 105 - 107.

2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, – 304 с.

3. Смирнова, Е.А. Управление цепями поставок: учеб. пособие / под ред. Е.А. Смирновой. - СПб.: Изд. - воСПбГУЭФ, 2013.– 120 с. ISBN 9 - 85 - 7888 - 9621 - 8.

© Д.Ю. Воронова, Л.А. Трифонова, 2017

## РАЗРАБОТКА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Обеспечение устойчивого развития нефтегазовых компаний в данный момент имеет большую актуальность. Разработка мероприятий направленных на обеспечение устойчивого развития особенно актуально в условиях кризиса.

Исследование заключается в разработке рекомендаций по оценке уровня устойчивого развития нефтегазовых предприятий.

Устойчивое развитие для компаний нефтегазового сектора - это непрерывное, постоянное развитие компании при соблюдении баланса между сферами экономического развития, социальной ответственности, повышения уровня промышленной безопасности, охраны труда и экологии.

Приверженность принципам устойчивого развития является важнейшим элементом долгосрочной деятельности любой компании. Компании должны рассматривать высокий уровень корпоративной социальной и экологической ответственности и всесторонний учет мнений и интересов всех заинтересованных сторон как конкурентное преимущество, определяющее высокий потенциал гармоничного развития в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим более подробно предлагаемый автором процесс оценки устойчивого развития предприятия (рисунок 1).

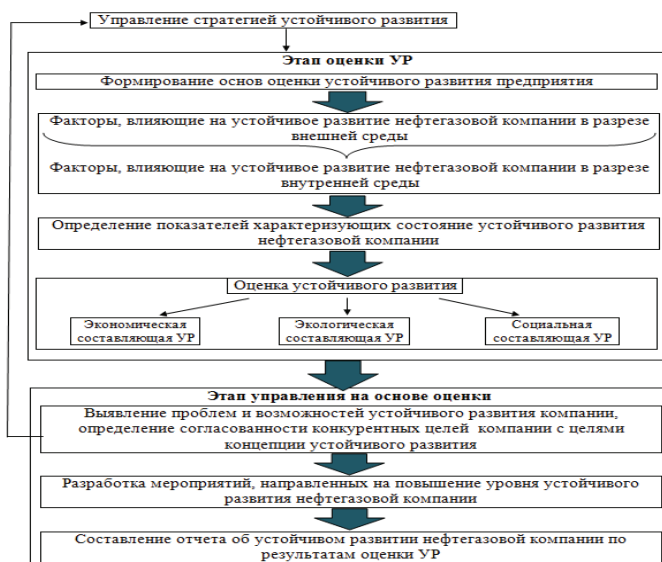


Рисунок 1. Процесс формирования устойчивого развития  
нефтегазовых компаний

Процесс формирования устойчивого развития предприятия реализуется поэтапно.

На первом этапе оценка устойчивого развития нефтегазовой компании начинается с определения конкурентной стратегии и задач реализации политики устойчивого развития предприятия.

На этом этапе необходимо определить факторы оказывающие влияние на компанию в разрезе внутренней и внешней среды, так как устойчивое развитие нефтегазового сектора возможно при устойчивом развитии не только самих предприятий, но и в разрезе воздействия на них внешней среды.

На данном этапе необходимо определить показатели, которые будут характеризовать устойчивое состояние компании, и провести оценку устойчивого развития в разрезе экономической, экологической и социальной составляющих.

На втором этапе в результате определения устойчивого развития, компания выявляет проблемы и возможности дальнейшего своего развития, определяются мероприятия направленные на улучшение устойчивого состояния компании.

Весь процесс управления устойчивым развитием компании конкретизируется в рамках устойчивого развития так, чтобы обеспечивать экономическое, социальное и экологическое равновесие.

Однако для комплексной оценки необходимо сформировать систему показателей, способную отразить уровень устойчивого развития компании. В настоящий момент, имеются системы показателей, отражающие устойчивое развитие предприятия, разработанные такими мировыми институтами, как: Комиссия ООН, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк.

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

1. Семенов Н.Н., Стратегия управления производственными структурами в конкурентной среде. / – М.: Изд - во Рос. экон. акад., 2006. – 232с.
2. Бобылев С.Н., Гирусов Э.В., Перелет Р.А. Экономика устойчивого развития. / Учебное пособие. Изд - во Ступени, Москва, 2014, 293 с.
3. Бурков В.Н., Новиков Д.А., Щепкин А.В. Механизмы управления эколого - экономическими системами. / - М.: Физматлит, 2011. – 156 с.

© Р.И. Гараев, 2017

**УДК 332**

**Говако А.В.**

К.э.н., доцент кафедры экономики и управления,  
ФГБОУ ВПО "ПГУ им. Шолом - Алейхема"

**Шубина А.В.**

ФГБОУ ВПО "ПГУ им. Шолом - Алейхема",  
ЭУиП, 4 курс, гр.7231, г. Биробиджан. ЕАО.

#### **СРЕДНИЙ КЛАСС ГОРОДА БИРОБИДЖАН**

Проблема среднего класса - это проблема экономической стабильности.

Многие ученые утверждают, что без среднего класса нельзя выйти из экономического кризиса. Проблема формирования среднего класса связана с проблемой восстановления социальной структуры нашего общества.

Образно средний класс выполняет в своем роде функцию коромысла, и он должен быть таким, чтобы обеспечить равновесие в обществе между его богатыми «верхами» и бедными «низами». Его наличие дает стабильность и определяет, куда же общество будет двигаться. Представители среднего класса

образованные квалифицированные люди, которые имеют достаточный доход, которые создают экономические блага и, в основном, поддерживают власть. Потребительские запросы среднеобеспеченных слоев населения во многом определяют развитие экономики. Все это и способствует стабильности.

Цель данного исследования - рассмотреть проблемы среднего класса в городе Биробиджан и определить пути его увеличения.

Согласно методологии Министерства экономического развития российской Федерации нижняя граница доходов представителей среднего класса определяется исходя из шестикратного увеличения уровня прожиточного минимума.

Для того, чтобы проанализировать наличие среднего класса в городе Биробиджан, проанализируем вначале доходы населения и уровень прожиточного минимума.

Таблица 1 – Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в г. Биробиджан, проценты [1]

Доход в месяц	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
1	2	3	4	5	6
До 3500,0 руб.	2,8	-	-	-	-
3500,1 – 5000,0	5,4	6,4	4,2	3,3	-
5000,1 – 7000,0	10,1	8,5	6,7	5,6	5,8
7000,1 – 10000,0	16,7	14,9	13,0	11,7	9,3
10000,1 – 14000,0	-	18,3	17,6	16,7	15,0
14000,1 – 19000,0	-	17,1	17,7	17,7	17,7
19000,1 – 23000,0	23,1	-	-	-	-
23000,1 – 25000,0	24,7	-	-	-	-
25000,1 – 27000,0	-	16,2	18,1	19,0	20,6
27000,1 – 35000,0	9,6	-	-	-	-
35000,1 – 45000,0	-	13,4	16,0	17,9	21,2
45000,1 – 60000,0	-	-	-	-	5,9
Свыше 60000,0	7,6	-	-	-	-
Свыше 45000,0	-	5,2	6,7	8,1	-
Свыше 35000,0	-	-	-	-	4,5

Проанализировав таблицу 1, мы должны отметить, что в течение 2011 – 2015 гг. распределение численности населения по уровням доходов происходит неравномерно.

Так, в 2011 году наибольший удельный вес занимали граждане с доходами от 10,0 до 15,0 тыс. руб. (23,1 %) и от 15,0 до 25,0 тыс. руб. (24,7 %).

Таблица 2 – Величина среднедушевых денежных доходов  
в г. Биробиджан за 2009 - 2015г.[2]

	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2015г
г. Биробиджан	13 646	15 347	16 525	18 450	20 417	21 935	24 459

Проанализировав таблицу 2, мы должны отметить, что в течение 2009 – 2015 гг. наблюдается постоянный рост среднедушевых доходов.

На рисунке 1 представлено распределение населения в г. Биробиджан по величине среднедушевых денежных доходов.[1]

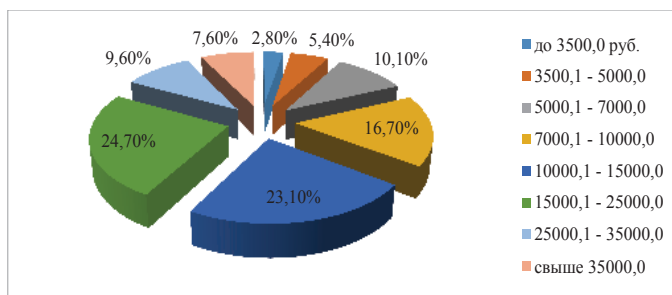


Рисунок 1 – Распределение населения г. Биробиджан по величине среднедушевых денежных доходов в 2011 году, проценты

В 2011 году доходы населения распределены следующим образом – основной удельный вес принадлежит гражданам с доходами:

- от 15.000 до 25.000 тыс. руб. – 24,7 % ;
- от 10.000 до 15.000 тыс. руб. – 23,1 % ;

На рисунке 2 представлено распределение среднедушевых денежных доходов населения в 2015 году.[1]

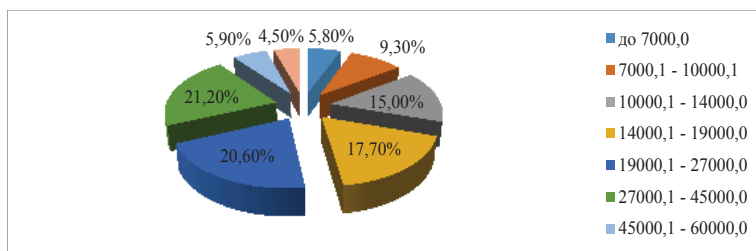


Рисунок 2 Распределение населения г. Биробиджан по величине среднедушевых денежных доходов в 2015 году, проценты

В 2015 году распределение среднедушевых денежных доходов среди населения г. Биробиджан выглядит иначе.



Во – первых, увеличилась нижняя граница доходов до 7,0 тыс. руб., (по сравнению с 2011г. где эта граница составляет 3500г.р.) а удельный вес населения с такими доходами составил 5,8 % .

Во – вторых, увеличилась верхняя граница среднедушевых доходов до 60,0 тыс. руб. (с 35000г.р. в 2011г). Удельный вес населения города со среднедушевыми денежными доходами населения свыше 60,0 тыс. руб. составляет 4,5 % .

В – третьих, наибольший удельный вес составляет население со среднедушевыми денежными доходами в пределах от 27,0 до 45,0 тыс. руб. – 21,2 % и от 19,0 до 27,0 тыс. руб. – 20,6 % .

Кроме того, значительные удельные веса занимает население со среднедушевыми денежными доходами от 10,0 до 14,0 тыс. руб. (15,0 % ) и от 14,0 до 19,0 тыс. руб. (17,7 % ) .

Далее проанализируем размер прожиточного минимума в г. Биробиджан.

Таблица 3 – Динамика прожиточного минимума в г. Биробиджан, руб. в месяц на душу населения[1]

	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение 2015 / 2011	
						руб.	%
Прожиточный минимум	7394	7808	9315	10185	12476	5082	68,7

Проанализировав таблицу 3, мы можем отметить, что за 2011 – 2015 прожиточный минимум в г. Биробиджан увеличился на 5,1 тыс. руб. или на 68,7 % .

Далее, используя Методику, предложенную Министерством экономического развития Российской Федерации, определим, какой уровень населения области принадлежит к среднему классу.

Таблица 4 – Соотношение прожиточного минимума и среднедушевых доходов населения в г. Биробиджан в 2011 – 2015 гг.[1]

Годы	Шестикратный прожиточный минимум, руб.	Удельный вес населения, %
2011	44364	7,6
2012	46848	5,2
2013	55890	6,7
2014	61110	8,1
2015	74856	4,5

Используя Методику, предложенную Министерством экономического развития Российской Федерации, мы видим, что на территории г. Биробиджан уровень граждан, которых можно отнести к категории «средний класс» достаточно низкий.

Так, в 2011 году к данной категории можно было отнести только 7,6 % , в 2012 году – 5,2 % , в 2013 году – 6,7 % , в 2014 году – 8,1 % , в 2015 году – 4,5 % .

Кроме того, мы, к сожалению, должны отметить сокращение населения на территории г. Биробиджан, которых можно отнести к категории «средний класс». Таким образом, если в России в целом, по данным официальной статистики, доля среднего класса около 40 %, то в г. Биробиджане она в 10 раз меньше. Очевидно, что это причина и слабого развития экономики города, и отрицательного сальдо миграции, и увеличения социальной нагрузки на работающих. Казалось бы, в г. Биробиджане доходы должны быть выше, чем в области в целом, но по области средние доходы более 30 тысяч, это объясняется тем, что в области осуществляются проекты по разработке природных ресурсов, где зарплаты значительно выше, да и малый бизнес более развит.

Правительство области и муниципальные власти города, обеспокоенные данным положением разработали дорожную карту по увеличению доходов населения города и области в целом до 2025 года, согласно которой средние доходы увеличатся до 61 т.р. а доля среднего до 34 %. Основными направлениями увеличения доходов рассматриваются: Развитие бизнеса использование природных ресурсов, внешнеэкономическая деятельность.

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

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Еврейской автономной области. – <http://www.evrstat.gks.ru>[1]
2. Среднедушевые денежные доходы по регионам России. [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/urov\\_11sub.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11sub.htm)[2]
3. Стратегия социально - экономического развития ЕАО до 2030г.
4. <http://www.eao.ru/>
5. [http://www.zrpress.ru/business/dalnij-vostok\\_22.01.2013\\_58847\\_srednij-klass-dalnego-vostoka-kto-on-i-skolko-ego.html](http://www.zrpress.ru/business/dalnij-vostok_22.01.2013_58847_srednij-klass-dalnego-vostoka-kto-on-i-skolko-ego.html)
6. [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/urov\\_11sub.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11sub.htm)
7. <http://potrebkor.ru/minimum-evrejskaja.html>
8. <http://working-papers.ru/pm-evrejskaja-avtonomnaja-obl>

© Говако А.В., Шубина А.В. 2017г.

#### **УДК 658**

**Косников С.Н.**, к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики,  
Кубанский Государственный Аграрный Университет имени И.Т.Трубилина  
г. Краснодар, РФ

**Градобоева К.Ю.**, студентка 2 курса  
Кубанский Государственный Аграрный Университет имени И.Т.Трубилина  
г. Краснодар, РФ

#### **ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

*Аннотация. Эффективная работа руководителя связана, прежде всего, с процессом разработки, принятия и реализации руководством и сотрудниками управленческих решений. Повышение эффективности является непростой задачей, требующей*

*комплексного подхода. Несмотря на разработанность множеств направлений в данной теории, все равно остаются вопросы по сегодняшний день. Одной из более проработанных направлений считается оценка эффективности принятых управленческих решений. В отношении данной проблемы существуют разные точки зрения, которые рассмотрены ниже.*

**Ключевые слова:** управленческие решения, оценка действий, система критериев, эффективность.

Актуальность данной статьи заключается в том, что эффективность деятельности предприятий зависит от качества управленческих решений, которые подразумевают действия руководства, ведущие к изменению ситуации и разрешению противоречий. Каждое решение базируется на анализе сведений, определяющих условия, задачи и цели, а также содержит программу и алгоритм действий по их реализации. Таким образом, можно сказать, что управленческие решения – это поиск наиболее эффективного и оптимального варианта действий руководителя.

Решение, как процесс характеризуется тем, что он осуществляется в несколько этапов. В связи с этим, здесь можно говорить об этапах подготовки, принятия и осуществления решений. Это можно рассматривать как акт выбора, выполняемый групповым либо индивидуальным лицом, принимающим решение с помощью установленных правил.

Управленческое решение может иметь далеко идущие последствия, т.к. всегда несет за собой последствия в дальнейшем. Непоследовательное, неэффективное или же ошибочное может привести к потере производственной устойчивости, неконкурентоспособности и многим другим факторам, что в итоге повлечет к разрушению системы в целом. Руководитель должен брать на себя ответственность за принятые решения и уметь спокойно воспринимать и разумно оценивать неблагоприятные последствия своих ошибок. Частая причина бездействия руководителя – его нежелание брать на себя ответственность. Руководитель организации должен четко представлять себе, что отвечает как за свои действия, так и за бездействие [1].

С точки зрения Г.В.Атаманчука, основой для разработки и оценки эффективности УР является объективизация управления, суть которой состоит во взаимосвязи следующих моментов. Во - первых, определение того, как содержащиеся в УР программы и модели были исполнены на практике, и насколько они проникли в деятельность людей. Во - вторых, оценка и измерение итога, объем достигнутых целей, которые были поставлены изначально. В - третьих, выявление того, насколько уровень управляемости производством соответствует запросам людей, соизмерим с достигнутым в других странах, и насколько обеспечивает развитие общества. Также он считал, что самыми важными являются духовные и материальные продукты, которые создаются под влиянием управляющих воздействий [4].

Ю.И.Башкатова считает, что в разработку УР прежде всего входят: генерирование альтернативных вариантов решений, отбор основных вариантов управленческих воздействий, разработка сценариев развития ситуации и экспертная оценка. Эти составляющие входят в основной процесс, в котором очень много особенностей и тонкостей. Они должны разрабатываться на научном уровне управления, с использованием всего комплекса методов диагностики, анализа, моделирования и прогнозирования. Но

также, что в процессе выработки УР большое значение имеет адекватная оценка ситуации, различных ее аспектов. По ее мнению, в любой организации этот процесс имеет собственные характерные черты. Имеется ввиду общее, характерное для любого процесса принятия решений. Это то, что формирует технологию разработки, применяемую в любой организации [3].

Параметр процесса и необходимый элемент принятия УР – оценка действий, которые предпринимаются на этапах постановки задачи, ее решения и принятия данного решения. Для оценки используется чаще всего система критериев.

Что же она из себя представляет? Как отмечает А.Н.Асаул, в этой системе зачастую в качестве выбора решения используется фактор времени, который весьма значим в условиях переходного периода и для которого свойственна неустойчивость состояния экономики. Здесь менеджерам требуется исследовать огромное число вариантов решений, отличающихся различными комбинациями. Здесь оценивается разумность выбора, который совершают люди из существующих альтернатив [2].

В методическом и теоретическом плане вопросы оценки эффективности управленческих решений разработаны недостаточно. Поэтому чаще всего эффективность оценивается на качественном уровне и выражается динамикой качественных показателей: товарооборота, прибыли, производства продукции, издержек обращения и производства и других показателей, которые отображают результаты деятельности коллектива предприятия в целом.

Необходимо принимать во внимание общечеловеческие требования, которые должны быть ориентированы на обеспечение необходимой безопасности каждого потребителя и общества в целом, а кроме того и экологического благополучия, и для того, чтобы объективно все рассчитать, нужно во многом измерять качество с финансовой точки зрения.

При всех сложностях оценки эффективности управленческого труда в большей мере разработаны методические приемы оценки эффективности отдельных мероприятий и теоретико - методологические. Так, известны методы оценки внедрения эффективности автоматизированных систем и новейшей техники, которые обеспечивают интересы всех заинтересованных в результатах функционирования сторон, а также позволяют получить необходимую экономическую информацию для диагностики состояния и определения направлений совершенствования системы.

Анализируя вышеперечисленные точки зрения, можно сделать вывод, что разработки принятия УР – сложный процесс, который индивидуален для каждого предприятия и управленческой ситуации. Он требует комплексного учета происходящего, знания о людях, которые принимают и выполняют данные решения. К примеру, Г.В.Атаманчук считал, что смысл объективизации состоит в получении искомого результата, в его определении и оценке, а также во введении данного результата в процессы дальнейшего развития общества. А Ю.И.Башкатова, что составляющие разработку и оценку УР должны использоваться с применением комплекса различных методов и аспектов.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что принятие управленческих решений – это весьма значительный фактор в жизнедеятельности любого предприятия. Без правильной разработки, эффективного руководства и оценки невозможно его дальнейшее развитие. Поэтому особенно важно поэтапно оценивать эффективность принимаемых решений.

### Список используемой литературы:

1. Атаманчук Г.В. Управление: сущность, ценность, эффективность: учеб.пособие для вузов / Г.В.Атаманчук. – М.: ЗАО «Изд - во Экономика»№, 2007г.
2. Асаул А.Н., Грахов В.П., Коваль О.С., Рыбнов Е.И. ,Издательство: Институт проблем экономического возрождения,2014г.
3. Башкатова Ю.И.,Управленческие решения, — М.: Евразийский открытый институт, 2008г.
4. Карданская Н.Л.,Управленческие решения.— М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012г.
5. Планкетт Л., Выработка и принятие управленческих решений, М.2014г.

© К.Ю. Градобоева, 2017

УДК 336

**Е. А. Гребенникова**

Студент

ДФУ

Г. Владивосток, Российская Федерация

### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Аннотация: в статье рассмотрено влияние внешних и внутренних факторов на финансовое состояние коммерческих банков, их классификация, а также раскрыты основные характеризующие их показатели.

Ключевые слова: финансовое состояние, прибыль, факторы, влияющие на прибыль, коммерческий банк.

Работа коммерческих банков предполагает собой совокупность взаимосвязанных действий, которые находятся в зависимости от многочисленных и различных факторов. Если какой - либо фактор вылетает из цепочки рассмотрения, то оценка воздействия иных принятых в расчет факторов, а кроме того выводы рискуют быть ошибочными.

Когда говорят о факторах стабильности коммерческого банка, чаще всего апеллируют к внешним и внутренним, однако их нужно систематизировать соответствующим способом.

Необходимость конкретизации факторов, характеризующих стабильность функционирования банков в экономической сфере, определена потребностями формирования стратегии и тактики их поведения.

Устойчивость коммерческих банков обуславливается внешними и внутренними факторами. При этом внешние факторы не находятся в зависимости от деятельности коммерческого банка, а внутренние считаются отображением эффективности функционирования самого банка [1, с. 245].

В массовом банкротстве банков главная значимость принадлежит внешним факторам, представляющим собой вероятностную комплексность взаимоувязанных факторов. Внешние факторы разумно разбить на шесть групп: общеэкономические; политические; финансовые; правовые; социально - психологические; форс - мажорные.

В целом финансовая обстановка, как в государстве, так и в регионе характеризуется следующими показателями:

- производственно - техническим потенциалом, который зависит от количества и качества рабочей силы. Объемов, структуры и качества производственных фондов и природных ресурсов;

- структурными изменениями, происходящими в экономике;

- инвестиционным климатом страны;

- состоянием платежного и тенденциями его развития.

Устойчивая финансовая база государства – основа стабильности банков, их фундамент. Проблемы в экономике серьезно оказывают большое влияние на стабильность и работоспособность банков. Таким образом, финансовые кризисы в первую очередь уменьшают экономическую устойчивость клиентов банков, что соответственно ведет к выводу денег из банков и уменьшению возвратности выданных кредитов, а это в конечном результате отрицательно влияет на устойчивости коммерческих банков. Экономические подъемы, напротив. Содействуют притоку дополнительных средств и формированию новых областей приложения денежных средств. В целом, положение государственной экономики на сегодняшнем этапе считается довольно подходящим для развития работы коммерческих банков и росту степени их стабильности.

Огромное воздействие на устойчивость коммерческих банков проявляют финансовые факторы, то есть состояние и формирование экономического рынка. Состояние финансового рынка обуславливается следующими факторами: денежной эмиссией, темпами инфляции, процентами по краткосрочным кредитам, изменениями государственного регулирования во внешнеэкономической и валютной сферах, золотовалютными запасами государства, величиной внешней задолженности государства, состоянием и перспективами фондового рынка и др.

Общепринятое воздействие на стабильность, как единичных коммерческих банков, так и банковской системы в целом, оказывают политические факторы. Общественно - политическая обстановка в государстве обуславливается стабильностью имеющегося правительства, его политикой, воздействием оппозиции, устойчивостью либо общественной напряженностью в административно - территориальных образованиях. Политическая устойчивость считается условием успешно развития рынка банковских услуг, так как определяет возможности общественно - финансового развития страны и поддержания ее позиций на международном рынке. В взаимосвязи с данным, специалисты коммерческого банка обязаны проследивать социально - политическую обстановку в государстве с тем, чтобы прогнозировать допустимые варианты развития событий [2, с. 178].

Существенно воздействуют на устойчивость коммерческих банков и правовые факторы, то есть формы и способы законного регулирования банковской деятельности. Стабильность законодательства, его условная консервативность формирует посылы нормального правового регулирования возникающих трудностей. При этом законодательство оказывает воздействие на развитие банковской системы специальными правилами регулирования этих либо других банковских операций и сделок.

Экономические, финансовые, правовые и политические факторы во многом определяют совокупность социально - психологических факторов. К социально - психологическим

факторам можно причислить: уверенность многих жителей в правильности проводимых финансовых преобразований, в устойчивости налогового, таможенного и валютного законодательства, в хороших перспективах для формирования экономики в целом и её единичных сфер. Все перечисленное выше в совокупности создает уровень доверия к коммерческим банкам, готовность реализовывать банковские операции и пользоваться банковскими предложениями. В данном случае доверие к коммерческим банкам определяет и более эффективное выполнение ими функций обеспечения финансирования потребностей финансового развития за счет привлечения экономических ресурсов жителей и зарубежных инвесторов и, в соответствии с этим, содействует увеличению их стабильности.

На стабильность коммерческих банков могут проявлять воздействие и какие - либо форс - мажорные условия, то есть факторы, являющиеся результатом естественных бедствий и неожиданных происшествий, какие приводят к перебоям в деятельности банков. Эти факторы можно подразделить на природные, политические и экономические. К природным условиям объективно отнести те, какие технически усложняют деятельность коммерческих банков (наводнения, землетрясения, ураганы и т.д.). Политические условия содержат: закрытие границ, внедрение международных запретов на финансовые взаимоотношения с иными странами, военные инциденты [3, с. 156]. Эти факторы приводят к необходимости важного пересмотра обстоятельств взаимодействия банков и их клиентов. В списке экономических факторов необходимо отметить отказ правительства от исполнения собственных экономических обязанностей, изменение концепции налогообложения, упадки на экономических рынках, внедрение ограничений на экспортно - импортную деятельность.

При сравнительной устойчивости общественно - финансовой, политической ситуации и экономического рынка, отсутствие форс - мажорных факторов главную роль в стабильности коммерческих банков представляют внутренние факторы. Под внутренними факторами необходимо осознавать комплекс условий, какие создаются самими коммерческими банками и находятся в зависимости напрямую от их работы. Как демонстрирует исследование публикаций, посвященных устойчивости коммерческих банков, российские ученые - экономисты к внутренним факторам стабильности причисляют: стратегию банка, обеспеченность собственным капиталом, уровень квалификации сотрудников и уровень менеджмента, внутреннюю политику банка и др.

Внутренние факторы стабильности банка необходимо подразделить на 3 категории: организационные факторы, технологические и финансово - экономические факторы.

К организационным факторам, оказывающим воздействие на стабильность кредитных учреждений, принадлежат: политика банка, уровень управления (менеджмента), квалификация сотрудников, отношения с учредителями, внутренняя стратегия банка. Максимальное значение при данном имеет стратегия банка, то есть концептуальная база его работы. Стратегия – это концепция долговременных целей и методов их свершения, какие определяют единое направление развития коммерческого банка. Создание стратегии банка – это отбор баланса между силами самого банка и находящейся вокруг его обстановкой. Баланс, может быть, достигнут посредством выборки альтернатив. Оценка ситуации исходит из анализа условий рынка, технических возможностей банковского бизнеса, наличия инфраструктуры. Анализ имеющихся ресурсов должен содержать исследование своего капитала и определение ключевых источников его увеличения, учет

степени квалификации сотрудников и качества менеджмента. На основании сравнения находящейся вокруг ситуации и возможностей банка создаются экономические цели и миссии развития банка, вытекающие из оценки предстоящей ситуации. В целом, в случае если изобретена политика торгового банк, сформировано аргументированное понимание о банковской работы, то это считается главным условием преуспевания банковской деятельности.

Важным организационным фактором, оказывающим воздействие на стабильность банков, считается качество управления. Этому фактору банки обязаны выделять немалое внимание.

Многие российские банки до сих пор ориентируются в собственном менеджменте на два ключа – на опыт управления банками в советские годы и на зарубежный опыт. Первый источник посодействовал новым банкам унаследовать несколько способов управления, отвечавших иным историческим условиям, однако на сегодняшний день ставших несовременными. Второй источник также не спасает банки, так как зарубежный опыт нуждается в весьма сложной адаптации к российским обстоятельствам, а в некоторых случаях попросту не подходит. По этой причине коммерческие банки обязаны уделять значительное внимание исследованию собственных модификаций управления для соответствия принимаемых ими управленческих решений условиям окружающей банк обстановки.

Особое значение для стабильности банков имеет внутренняя политика, исполняемая ими. Она должна быть ориентирована на устранение ключевых факторов банкротств: утраты активов за счет просроченных займов либо падения рыночной цены ценных бумаг; неликвидность; потери от основной деятельности; рост потерь; предотвращение правонарушений со стороны высококвалифицированных специалистов, коррупции. Помимо этого, внутренняя политика банка должна быть ориентирована на вовлечение более квалифицированных специалистов, так как высококачественное управление – основное требование прибыльной и верной работы банка, в особенности в период финансовых кризисов.

Ко второй группе внутренних факторов, оказывающих воздействие на стабильность банка, как ранее отмечалось уже, принадлежат научно - технические факторы, содержащие в себе уклон банка на развитие банковских технологий, необходимости рынка в новейших банковских продуктах и услугах. Нынешнее банковское дело выдвигает перед банками такие трудности, какие попросту нельзя разрешить в отсутствии обширного и комплексного применения новых информационных технологий. Автоматизация широко затронула классические виды банковского сервиса. На сегодняшний день нельзя вообразить эффективную службу банка в отсутствии применения компьютерных сетей. Таким образом, банковская компьютерная и телекоммуникационная технология становится заметным условием ускорения адаптации банковского сектора к условиям международного банковского сообщества и, в соответствии с этим, содействует наиболее устойчивому функционированию коммерческих банков [4, с. 201].

При всей значимости организационных и научно - технических факторов, оказывающих воздействие на стабильность коммерческих банков, главная значимость все - таки принадлежит группе финансово - экономических факторов. Общепринятыми финансово - экономическими факторами стабильности банка, считаются: объем и состав собственных средств, уровень доходов, затрат и прибыли, состав, источники поступления средств и их эффективное размещение. Эти факторы имеют силу только во взаимодействии друг с другом, то есть должны учитываться коммерческими банками в комплексе.



Рассмотренный перечень внешних и внутренних факторов, способных оказать воздействие на устойчивость коммерческого банка, очень индивидуален и зависит от особенностей организации и содержания работы каждого отдельно взятого банка. Между тем, нельзя отрицать, что в современных экономических условиях наибольшее влияние на устойчивость банков оказывают именно внешние факторы, задавая определенные, не зависящие от самих банков параметры их деятельности. При этом коммерческие банки не должны игнорировать влияние внутрибанковских факторов, постоянно повышая их качество и тем самым со своей стороны воздействуя на устойчивость банка. Кроме этого, нельзя забывать о том, что наряду с негативными внешними и внутренними факторами на устойчивость коммерческих банков могут оказывать влияние и некоторые позитивные тенденции, например, ускоренный рост собственного капитала банков, улучшение структуры активов, расширение круга банковских услуг – трастовых, лизинговых, факторинговых и др.

Таким образом, устойчивость коммерческого банка представляет собой сложную общеэкономическую категорию, работающую только в условиях соблюдения всех ее правил и требующую постоянного наблюдения со стороны банков. Поэтому важным условием существования любого банка является необходимость оценки его финансовой устойчивости с учетом всех вышеперечисленных факторов.

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

1. Банковское дело. Управление и технологии. 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити - Дана, 2015. – 664 с.
2. Галанов В. А. Основы банковского дела: Учебник. – М.: Форум. 2014. – 288 с.
3. Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. Кредит. Банки: Учебник – 4 - е изд. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013. – 400 с.
4. Ковалева Т.М. Финансы, деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов; под ред. Т.М. Ковалевой. – М.: КНОРУС, 2014. – 256 с.

© Е.А. Гребенникова, 2017

**УДК 330**

**Васильева И. Н.**

к.э.н., доцент кафедры ЭУиОП  
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова  
г. Старый Оскол, Российская Федерация

**Гриднева Ю. С.**

студентка 4 –го курса  
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова  
г. Старый Оскол, Российская Федерация

#### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НДС**

Налоговый аудит является добровольной процедурой и проводится исключительно по желанию клиента. Внутренний налоговый аудит позволяет доказать или квалифицировать информацию, представленную в налоговой декларации [1].

В структуре уплачиваемых налогов НДС занимает наибольший удельный вес, равный 15 - 17 % . В ходе осуществления аудита операций по НДС аудиторю необходимо руководствоваться положениями гл. 21 НК РФ [2].

В процессе предварительного планирования аудиторская организация обязана оценивать существенность и ее взаимосвязь с аудиторским риском.

Аудиторский риск состоит из трех компонентов: внутривозможный риск; риск средств контроля; риск необнаружения.

Вероятностью аудиторского риска будет вероятность сложного события, которое заключается в одновременном осуществлении трех простых событий: есть существенные искажения в отчетности, система контроля их не заметила, аудиторская организация их также не обнаружила [1].

Совместное появление нескольких случайных событий может быть представлено в виде произведения их вероятностей:

$$P_a = P_v * P_k * P_n, (1)$$

где  $P_a$  – приемлемый аудиторский риск,  $0 \leq P_a \leq 1$ ;

$P_v$  – внутривозможный риск,  $0 < P_v \leq 1$ ;

$P_k$  – риск средств контроля,  $0 < P_k \leq 1$ ;

$P_n$  – риск необнаружения,  $0 < P_n \leq 1$ .

Величину приемлемого аудиторского риска необходимо определить до начала аудиторской проверки. Данный показатель утверждается правилами аудиторской организации. В большинстве случаев величина приемлемого аудиторского риска составляет 5 % .

При планировании аудита налогообложения после определения приемлемого аудиторского риска определяется уровень существенности, для расчета которого внутрифирменными стандартами аудиторской организации устанавливается система базовых показателей.

Планирование аудиторской проверки учета расчетов с бюджетом по НДС осуществляется на основе общего плана и программы аудита [1].

По мнению Щаулиной Г.А., аудит расчетов по НДС должен включать в себя:

- проверку расчетов по НДС и соответствия данных деклараций данным бухгалтерского учета;
- проверку правильности исчисления НДС по реализации и ведения книги продаж;
- проверку правильности ведения книги покупок и книги продаж;
- оценку системы внутреннего контроля;
- проверку правильности изъятия НДС, вычета из бюджета [2].

Объём работы определяется на основании данных о состоянии внутреннего контроля. Внутренний аудит может способствовать достижению желаемой цели, если предварительно будет разработана программа, в которой подробно прописана технология проведения проверки. Технология проверки включает проведение процедур по сбору доказательств о достоверности отчетностей [3].

Следует отметить, что полная и комплексная информационная база позволяет провести всестороннюю проверку операций по расчетам с бюджетом по НДС. Документальные источники информации для проверки расчетов по НДС представлены на рисунке 1.

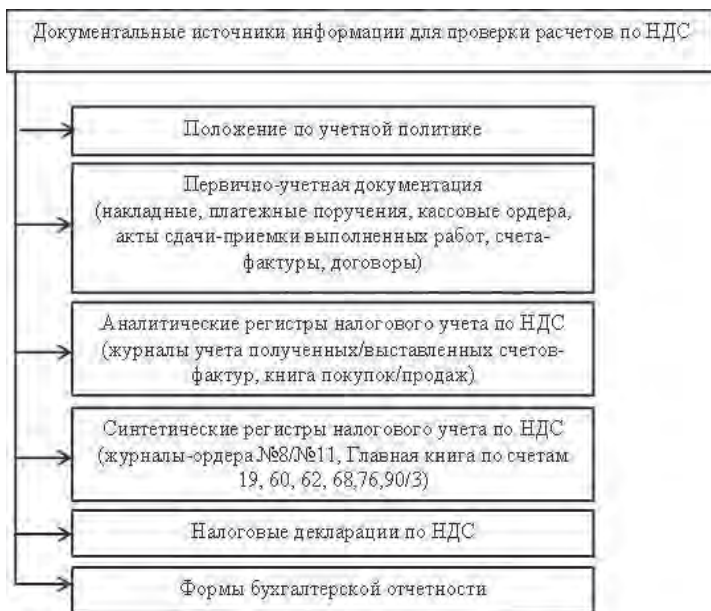


Рисунок 1 – Документальные источники для аудита по НДС

Налоговый аудит по НДС должен включать в себя проверку пяти основных источников налоговых рисков:

- правильность толкования налогового законодательства при определении, формировании налоговой базы и начислении НДС;
- правильность исчисления, декларирования и уплаты НДС, состояние взаиморасчетов с бюджетом;
- готовность документации по НДС к налоговым проверкам;
- анализ юридической составляющей – качество договоров и другой документации, вытекающие из них налоговые, юридические, организационные риски, способные привести к налоговым претензиям, готовность к защите от претензий;
- соответствие систем бухгалтерского и налогового учета требованиям действующего законодательства [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что регулярное проведение аудита расчетов с бюджетом по НДС позволит избежать возможных ошибок, повысить качество расчетов и формируемой бухгалтерской и налоговой отчетности предприятия. Также следует отметить, что организация эффективной системы внутреннего контроля позволит своевременно выявлять и минимизировать налоговые риски в управлении, сформировать адекватную современным, постоянно меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех звеньев управления для того, чтобы иметь возможность своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде [1, 2].

### **Список использованной литературы:**

1. Растегаева Ф.С., Зимина Г.А., Шашкова Т.Н. Методика проведения аудита расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль // Инновационная наука. 2015. № 12 - 1. С. 234 - 243.
2. Щаулина Г.А. Система внутреннего контроля расчетов с бюджетом и налогового аудита на предприятии // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 95.
3. Щаулина Г.А. Организационная модель внутреннего аудита в субъектах малого бизнеса. [Текст / Г.А. Щаулина] // Управление мегаполисом. – 2015. - т.2. №3 (45). - с. 104 - 110.

© И.Н. Васильева, Ю.С. Гриднева, 2017

**UDC - 332**

**A.E. Dalabayev**

Student at Saint - Petersburg State University of Economics  
Saint - Petersburg, Russia

## **CURRENT TRADE AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SAINT PETERSBURG**

### **Abstract**

The article presents some facts and assessments concerning the results of the current trade and economic development of Saint Petersburg. St. Petersburg is one of the largest industrial, transport, scientific, educational, cultural, tourist and management centers in Russia. St. Petersburg is one of the leading subjects of the Russian Federation and has a strong economy and rich human capital. The economic development of St. Petersburg has both advantages and disadvantages, which is due to several factors. That is why this topic is actual and considerable.

Over the past decade, St. Petersburg has managed to achieve impressive results of economic development, increasing the financial base, improving the state of the urban environment and increasing the standard of living of the population.

The economic development of St. Petersburg has both advantages and disadvantages, which is due to various factors. The main positive features of the economy are explained by the favorable economic and geographical location of the city, as well as the cultural and historical role that it plays for the entire world community. Plus, the professional and qualification potential of the residents of St. Petersburg is no less important. After the collapse of the Soviet Union, the city for the country once again became a "window to Europe." He deserved and retains the status of an economically free territory. As for the shortcomings that hamper the economic development of the metropolis, they include a high proportion of enterprises of the military - industrial complex, as well as the neglected state of the infrastructure of St. Petersburg.

The specialization of the economy of St. Petersburg was influenced by the Soviet government. In those years, the city from the cultural and educational center of the empire was gradually re-qualified as a major industrial and transport hub of the Union. For a long time the second capital of

the country remained the base for the development of Antarctica and the Arctic, and industry was focused on the energy sector and transport engineering. However, even in these years, St. Petersburg retained the status of the largest museum center in Russia and remained attractive to tourists around the world, and therefore the tourist sector was actively developing.

The leading branches of the modern economy of St. Petersburg are power machine building, instrument - making, machine - building and shipbuilding. Among the well - developed areas are ferrous and nonferrous metallurgy, printing, light, food industry. It should be emphasized that a number of enterprises of the northern capital are monopolists on a national scale. This is noted in the production of 16 types of industrial products. These types of production include hydraulic turbines, escalators, portal cranes, quarry excavators.

About 700 large and medium - sized enterprises serve as the basis for stable economic development of the city. The number of small businesses in St. Petersburg reaches 12.5 thousand. If you look at some of the most important indicators, it should be noted that the industry of St. Petersburg accounts for a quarter of the gross regional product, more than 27 % of taxes coming to the budget, 65 % of all profits in the city. In the industrial sphere, 20 % of residents of St. Petersburg are employed - 414 thousand people. Currently, the leadership of St. Petersburg sees one of the main tasks being realized in the field of industry, improvement of economic conditions that will allow to maintain and increase the dynamics of growth of the main development indicators. At the same time, the investment policy of the region will be developed and improved. One of its main principles is the mutual responsibility of the city and investors.

The forecast of social and economic development of St. Petersburg for 2017 and the planning period of 2018 and 2019 was formed by the Committee for Economic Policy and Strategic Planning of St. Petersburg. It assumes a moderate recovery in the city's economic growth. Inflationary processes in the economy of St. Petersburg will gradually slow down (from 107.8 % in 2016 to 106.9 % in 2019), which is due to the adaptation of the food market to import restrictions, as well as moderate consumer demand. As a result, in 2016 the volume of export operations is expected to recover and the average annual growth in the medium term will be 11 % on average. The positive dynamics of investments in fixed assets and the growth of incomes of the population will contribute to the growth of investment and consumer demand while maintaining a positive dynamic of foreign economic demand. Annual growth rates of GRP of St. Petersburg for the forecast period 2017 - 2019. Are estimated at the level of 101.1 - 102.4 % .

The forecast of social and economic development of St. Petersburg for the period up to 2035 assumes the inertial development of St. Petersburg in the conditions of maintaining a negative trend in the development of macroeconomic indicators. It is forecasted a moderate recovery in the growth of the St. Petersburg economy (about 3 % per year) against a background of growth in labor productivity by an average of 2.3 % per year. It is assumed that the industry will continue to make a significant contribution to GRP in this option, mainly at the expense of the traditional types of manufacturing industries for St. Petersburg.

## References

1. Social and economic development of St. Petersburg. (2017). Retrieved from: <http://gov.spb.ru/helper/economics/prognoz/>
2. Social and economic aspects of innovative development of Leningrad region. Part I. / E.A.Borkova, D.V.Gilmanov. – SPb.: Publisher: SPbSUE, 2017. – 257 p.

**УДК 659.134**

**Дрожикова К.В.**

студентка направления подготовки «Реклама и связи с общественностью»  
Новосибирский государственный университет  
экономики и управления «НИНХ»  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### **ИССЛЕДОВАНИЕ РЕКЛАМЫ НА ТРАНСПОРТЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ И ЭМПИРИЧЕСКАЯ МОДЕЛИ**

Развиваясь, наружная реклама охватывает все новые и новые сферы человеческой жизнедеятельности. В России этот процесс идет достаточно активно, и теперь подошла очередь размещать рекламу на транспорте. Сегодня реклама на транспорте наиболее привлекательна потому, что она обходится значительно дешевле, чем реклама на многих других рекламоносителях, при этом ее эффективность ничуть не меньше.

Предварительным этапом разработки теоретических и эмпирических вопросов поведения маркетингового исследования [2], программы его поведения [3] является: изучение мнения людей о состоянии современной транзитной рекламы, ее эффективности, выявление проблем и предложений по совершенствованию. Стоит отметить, что в литературе существует множество исследовательских работ, затрагивающих различные проблемы эффективности транзитной рекламы и пути ее совершенствования. Так, Борисов Б.Л. указывает, что наиболее важным элементом наружной рекламы на транспорте, обеспечивающим быстрое считывание и понимание информации, являются графические образы. Рекламное сообщение должно быть доступно не только по своему объему, но и по своему внешнему виду: оно должно быть удобно и легко читаемо. В частности им подробно изучены такие вопросы, как форма шрифта, а также, цветовая гамма рекламного сообщения [1]. Также в качестве интересных исследований изучения проблем о состоянии транзитной рекламы можно назвать маркетинговое исследование Гнеденкова В.У.: «Современная транзитная реклама» В его исследовании рассмотрены: основные факторы влияющие на доверие к транзитной рекламе и влияние рекламных слоганов на человека [5].

Изучение вышеприведенных исследований позволило выделить основные положения исследования отношения граждан к транзитной рекламе, а также выделить основные направления рекомендаций по её совершенствованию. Цель нашего исследования является изучение мнения респондентов о состоянии современной транзитной рекламе, ее эффективности, выявление проблем и предложений по совершенствованию. В соответствии с поставленной целью были поставлены следующие задачи исследования: проанализировать средства рекламы на транспорте и дать их характеристику; с помощью опроса, выявить проблемы транзитной рекламы и разработать рекомендации по совершенствованию транзитной рекламы. Гипотеза - основание: на отношение граждан к рекламе в большей степени влияют такие факторы как: яркость рекламного сообщения, частота повтора самой рекламы, сюжет рекламного сообщения и образы которые

используются в рекламе, основными проблемами транзитной рекламы являются мимолетность рекламного сообщения и ограниченное рекламное пространство.

С учетом предлагаемых в научной литературе требований [4], теоретическая модель исследования представлена в нашем исследовании такими переменными, как состояние транзитной рекламы, проблемы и рекомендации по совершенствованию транзитной рекламы. Более подробно предлагается изучить следующие теоретические понятия: виды транзитной рекламы, отношение к транзитной рекламе, проблемы и рекомендации по совершенствованию рекламы на транспорте.

Эмпирическая модель в нашем исследовании представлена следующими операциональными понятиями: степень доверия к транзитной рекламе, частота использования популярных рекламных слоганов в повседневной жизни, размещение бортовой рекламы, длительность применения транзитной рекламы, личное отношение к рекламе, выбор рекламных носителей влияющих на покупку, эмоциональное отношение к рекламе, частота соответствия и соотношение качества рекламируемого товара с действительностью.

В следующей публикации мы ознакомим научную общественность с результатами своего исследования.

### **Список использованной литературы:**

1. Борисов Б. Л. Технологии рекламы и PR : учеб. пособие / Б. Л. Борисов. – М. : ГРАНД - Фаир, 2016. – 124 с.
2. Воловская Н.М. Этапы проведения маркетинговых исследований // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 1 декабря 2016, г. Уфа. - С. 78 - 82.
3. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. - 2017. - №2 – С. 37 - 39
4. Воловская Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. пособие / Н. М. Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд - во НГУЭУ, 2011. – 192 с.
5. Гнеденков В. У. Основы Реклама . Теория и практика : учеб. пособие для высш. учеб. заведений по специальностям «Реклама» [и др.] / В. У. Гнеденков, В. У. Гнеденков. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 495 с.

© К.В. Дрожакова, 2017

**УДК 336,531:368,9:614.2(470+571)**

**Т.О. Дьяконова**

студентка факультета Финансы и кредит

**А.В. Захарян**

к.э.н., доцент, доцент ВАК, факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ВЫНУЖДЕННАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА В РОССИИ**

Номинальный валютный курс считается предметом пристального внимания хозяйствующих субъектов и страны, так как его стабильность определяет стабильность

государственной денежной единицы, необходимой для поступательного финансового формирования обеспечения благополучия жителей государства. Исследование характера и открытости сегодняшней экономики Российской Федерации дает возможность сделать вывод о ее вынужденной стабильности с капиталом всемирного хозяйства в целом.

Стоит отметить, что август 2008 года инициировал внезапное изменение динамики роста доллара. В свою очередь курс увеличился с 23 рублей за 1 доллар до 36 рублей в феврале 2009 года. Подъем денежной единицы произошел менее чем за год, в этот момент курс вырос более чем в 1,5 раза. Таким образом, несколько базовых условий, вылившихся в дефолт 2008 года, повлекли за собой внезапное снижение направления денежной единицы (рубля) и рост евро и доллара, так как рубль на валютном рынке утратил собственные позиции, а население решило обменять свои менее ликвидные активы[1].

Снижение денежной единицы носило маловыраженный «скользящий» вид согласно тому обстоятельству, что трудности, повергнувшие к дефолту 2008 года, так и не были решены окончательно, что никак не дает возможность рассчитывать на значительный подъем государственной денежной единицы в ближайшие 2 – 3 года.

В 2014 году стагнация экономики продолжилась. Экономический рост в РФ составил 0,6 % .

В декабре 2014 года, с обвальным падением курса рубля по отношению к доллару США и евро, в РФ начался валютный упадок, обусловленный внедрением экономических санкций и падением стоимости на нефть и содействовавший последующему спаду в экономике[2].

В 2015 году экономика РФ столкнулась с теми же трудностями. За первое полугодие 2015 года произошло снижение ВВП на 3,5 % . Девальвация российской денежной единицы и снижение фондового рынка привели к тому, что рыночная капитализация отечественных фирм возвратилась на уровень 2005 года.

Для более точного представления происходящего изучим статистические данные изменения курса доллара и евро за последние 3 года.

На рисунке 1 представлен график курса доллара за период 01.04.2014 - 01.04.2017гг.

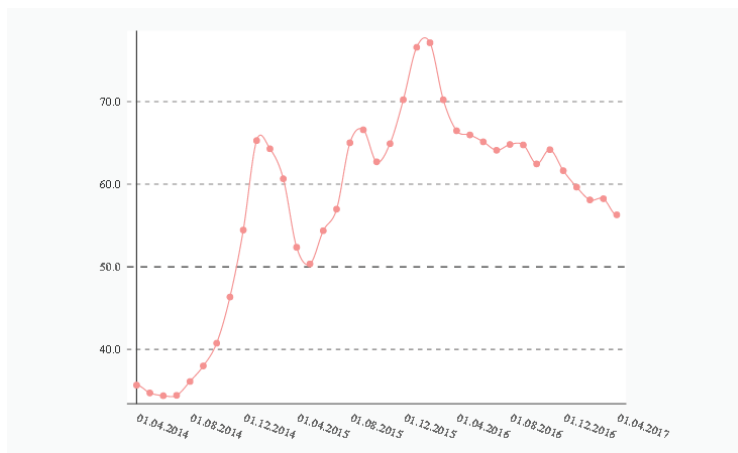
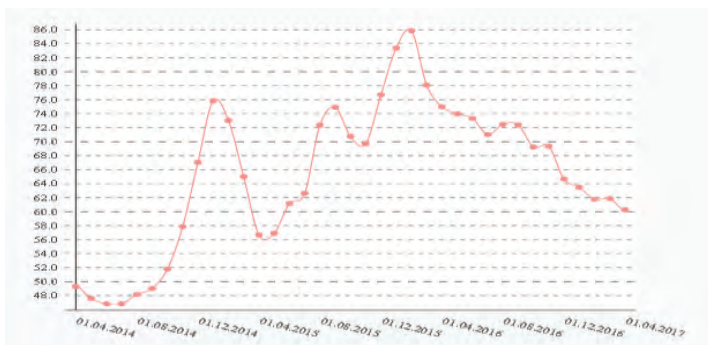


Рисунок 1 - График курса доллара(01.04.2014 - 01.04.2017гг.)



Проанализировав график, можно сделать вывод, что статистические данные постоянно изменялись: среднее значение курса доллара составило 61,9883 руб. / долл., при том, что максимальное значение=83,5913руб. / долл., а минимальное значение в свою очередь=33,6306руб. / долл. Стандартное отклонение =11,6225, изменение курса составило+20,2886.

На рисунке 2 представлен график курса евро за период 01.04.2014 - 01.04.2017гг.



**Рисунок 2 - График курса евро(01.04.2014 - 01.04.2017гг.)**

Проанализировав график, можно сделать вывод, что произошло изменение статистических данных: среднее значение курса евро составило 68,4722 руб. / евро, при том, что максимальное значение=91,1814 руб. / евро, минимальное значение=45,8251 руб. / евро. Стандартное отклонение =10,4512, изменение курса составило +11,6833

В результате возможного снижения нефтегазовых доходов может произойти рост дефицита бюджета. При этом резервы для финансирования останутся ограниченными. Таким образом, власти могут пойти на умеренную девальвацию рубля, которая позволит получить эмиссионные доходы[3].

При этом ослабление будет умеренным и не перерастет в масштабную девальвацию. В результате курс доллара достигает 56 - 57 руб. / долл., а стоимость евро составляет 61 - 62 руб. / евро.

Надо сказать, что, хотя формально ЦБ России придерживается политики плавающего курса рубля, фактически реализуется политика, близкая к системе валютного совета. В подобной ситуации, чтобы избежать более существенного снижения курса доллара США и соответственно роста курса рубля Центральный банк систематически осуществляет интервенции на валютном рынке страны, скупая часть валютной выручки, притекающей в страну, за российские рубли. В результате с одной стороны, растут валютные активы в балансе ЦБ РФ, а с другой - увеличивается предложение денег[4].

**Таблица 1 - Официальный курс доллара США, руб. за 1 долл.**

Год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
2012	31,24	29,89	29,33	29,49	30,80	32,88	32,53	31,96	31,52	31,12	31,40	30,74
2013	30,23	30,16	30,80	31,35	31,31	32,31	32,74	33,02	32,60	32,10	32,69	32,88

<b>2014</b>	32,96	34,63	36,04	35,68	35,47	34,57	34,20	35,75	37,22	39,63	44,06	53,36
<b>2015</b>	57,99	66,57	61,91	55,40	50,95	53,48	55,87	61,93	66,97	64,49	64,00	68,01
<b>2016</b>	73,93	77,05	73,14	67,68	65,96	65,81	64,24	65,02	64,83	63,21	63,57	67,93

**Таблица 2 - Официальный курс евро, руб. за 1 евро**

	<b>Январь</b>	<b>Февраль</b>	<b>Март</b>	<b>Апрель</b>	<b>Май</b>	<b>Июнь</b>	<b>Июль</b>	<b>Август</b>	<b>Сентябрь</b>	<b>Октябрь</b>	<b>Ноябрь</b>	<b>Декабрь</b>
<b>2012</b>	40,27	39,48	38,79	38,81	39,44	41,21	40,02	39,57	40,46	40,34	40,29	40,31
<b>2013</b>	40,27	40,38	39,94	40,78	40,54	42,59	42,81	43,97	43,48	43,75	44,15	45,03
<b>2014</b>	45,07	47,06	49,73	49,22	49,02	47,08	46,57	47,91	48,55	50,35	55,30	66,45
<b>2015</b>	70,05	75,79	68,36	59,86	56,46	59,60	62,04	68,15	75,38	72,64	70,08	73,30
<b>2016</b>	80,54	85,10	80,48	76,25	75,05	73,74	71,17	72,28	72,77	70,41	69,23	72,50

Необходимо выделить то, что устойчивость государственной денежной единицы согласно взаимоотношению к заграничным денежным единицам считается одной из базисных данных стабильной экономики.

Таким образом, финансовая политика РФ в 2015 - 2017 гг. ориентирована на стабилизацию валютного рынка, налаживание банковского сектора и сокращение инфляции[5].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что финансовая политика РФ в 2015 - 2017 годы направлена на сокращение уровня инфляции вплоть до 4 % , сокращение цены кредитования и обеспечение устойчивой деятельности банковского сектора. Впоследствии будут созданы требования с целью восстановления экономического роста и повышения реальной прибыли населения страны.

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

1. Захарян А.В. Основные направления развития экономической политики в России / Ключников Д.А., Бондаренко О.С., Захарян А.В. // В сборнике: ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 123 - 127.

2. Захарян А.В. Деньги как экономическая категория / Коновалова Е.В., Храменко А.А., Захарян А.В. // В сборнике: Финансово - экономические аспекты международных интеграционных процессов Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции. 2016. С. 101 - 103.

3. Захарян А.В. Тенденция развития банковской системы России / Сибирко Е.В., Захарян А.В. // В сборнике: ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 123 - 126.

4. Захарян А.В. Юань как новая мировая валюта / Гришина Е.В., Захарян А.В., Дикарева И.А. // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ сборник статей международной научно - практической конференции. 2016. С. 134 - 136.

5. Захарян А.В. Российский рынок облигаций / Хабаху Л.Б., Захарян А.В. // В сборнике: ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 184 - 187.

6. Захарян А.В. Экономическое развитие финансовой политики России в условиях мировых санкций / Равичева Д.Ю., Захарян А.В. // В сборнике: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 220 - 223.

7. Захарян А.В. Конвертация рубля в период мировых санкций / Елисеев К.В., Захарян А.В. // В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 58 - 60.

8. Захарян А.В. Положительные и отрицательные стороны конвертируемого рубля / Степина В.В., Захарян А.В. // В сборнике: НАУЧНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 94 - 96.

9. Захарян А.В. / Захарян А.В., Дагужиев Р.А. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 630 - 633.

10. Захарян А.В. «Шоковая терапия» - радикальный метод смены экономических режимов / Захарян А.В., Степченко М.Е., Мостовая Е.В. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 730 - 732.

© Захарян А.В., Дьяконова Т.О., 2017

**УДК 330.133.7**

**Евченко Е. В.**

студент магистратуры, 2 курс

Научный руководитель: к.э.н., доц. Синогейкина Е.Г.

Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

### **АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ПОПРАВОК НА КОНТРОЛЬ И ЛИКВИДНОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДОЛИ, СОСТАВЛЯЮЩЕЙ 49 % УСТАВНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ**

*Аннотация: Среди фундаментальных инструментов, используемых аналитиками при оценивании бизнеса, есть два самых важных – это скидки, которые уменьшают оценку стоимости доли собственности, и надбавки (премии), которые увеличивают данную*

оценку. Одним из наиболее сложных аспектов отечественной оценочной практики является вопрос о корректном использовании указанных поправок при оценке стоимости акций (долей) предприятия, поскольку в настоящее время отсутствует единое мнение и корректные статистические показатели относительно их величины и возможности применения в каждом конкретном случае. Статья посвящена анализу особенностей применения поправок на контроль и ликвидность на примере оценки рыночной стоимости доли, составляющей 49 % уставного капитала компании. Корректный учет уровня контрольных полномочий и степени ликвидности оцениваемого пакета акций (долей) напрямую зависит от совокупности определенных фактов и обстоятельств, связанных с характеристиками конкретной компании, а также наличием специфических для каждого бизнеса факторов. В настоящей работе сделан акцент на исследовании проблемы применения корректирующих коэффициентов в особых случаях - когда даже небольшой пакет акций (доля) может обеспечить его владельцу особые права. Автором было предложено обоснование отсутствия скидки за недостаток ликвидности, а также был произведен расчет поправки на контроль для каждого потенциального покупателя путем анализа инвестиционных ожиданий типичных участников рынка и сформулированы рекомендации относительно возможности их применения.

*Ключевые слова:* оценка стоимости, премии, скидки, особенности оценки, контроль, ликвидность, поправка на контроль, скидка за недостаток ликвидности, миноритарный контроль, мажоритарный контроль.

Возможность осуществления собственником различных функций по управлению компанией и принятию решений, связанных с ее финансово - хозяйственной деятельностью, напрямую зависит от владения долей в уставном капитале определенного размера. Другими словами, различным пакетам акций (долей участия) соответствуют различные уровни контроля над компанией.

Наличие или отсутствие контроля, а также распределение уставного капитала являются важными факторами, влияющими на стоимость доли. В отдельных случаях эти факторы могут почти полностью определять ценность доли – например, когда приобретение миноритарной доли одним из собственников позволяет получить контрольный пакет (свыше 50 % ), а значит радикально изменить расклад сил в компании. Методики определения стоимости бизнеса учитывают влияние данных факторов путем введения поправок на уровень контроля [7].

На практике различие в уровнях контроля и ликвидности у различных пакетов акций (долей) учитываются в стоимости путем внесения следующих поправок [8]:

- поправки на уровень контроля;
- поправки на ликвидность.

Американское общество оценщиков определяет премию за контроль как «дополнительную стоимость, присущую контрольному пакету в противовес миноритарному пакету, отражающую соответствующую степень контроля» [7]. Коэффициент контроля отражает степень влияния акционера (участника) на принятие акционерным обществом (обществом с ограниченной ответственностью) решений в зависимости от доли принадлежащих ему акций в уставном капитале акционерного общества (доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью);

коэффициент контроля – это показатель, который определяется как 1 плюс премия или скидка за контроль.

Владение контрольным пакетом (мажоритарной долей) позволяет [8]:

- проводить выборы директоров и назначать менеджеров;
- устанавливать вознаграждение менеджерам, их привилегии;
- определять политику предприятия, вносить изменения в направление работы;
- покупать / продавать активы;
- принимать решение о поглощении, слиянии и ликвидации, распродаже имущества;
- принимать решение об эмиссии акций, покупать / продавать собственные акции компании;
- распределять прибыль и устанавливать размер дивидендов;
- вносить изменения в учредительные документы и правила внутреннего распорядка.

Следовательно, независимо от стоимости компании, покупатель не будет приобретать неконтрольный пакет иначе, как со скидкой с его пропорциональной доли в стоимости 100 % компании. Поэтому при переходе от цены миноритарного пакета к мажоритарному, необходимо ввести поправку, отражающую премию за контроль.

Ликвидность – способность ценной бумаги быть быстро проданной и превращенной в денежные средства без существенных потерь для держателей. Высокая ликвидность увеличивает стоимость ценной бумаги, низкая – снижает по сравнению со стоимостью аналогичных, но легко реализуемых бумаг [9].

Поправка на контроль обычно рассчитывается на основе фактических данных о сделках по приобретению пакетов акций различных размеров – как соотношение цен акций в составе приобретенных пакетов и цен акций тех же компаний на бирже (в составе миноритарного пакета из 1 акции). При таком методе расчета поправка учитывает не только уровень контроля, присущий приобретаемому пакету, но и возможную разницу в ликвидности приобретаемых контрольных пакетов и высоколиквидных отдельных акций, торгуемых на бирже.

Необходимость применения поправки на контроль зависит от размера оцениваемого пакета (доли), от объема прав и обязанностей, которыми наделены участники общества, а также от используемых подходов и методов оценки [7].

Исследования и традиционные методики применения премий за контроль и скидок за неконтрольный характер рассматривают премии и скидки для акционерных обществ, права акционеров которых регулируются Законом об акционерных обществах.

Основные изменения уровня контроля происходят при достижении следующих размеров пакетов АО [1]:

- 25 % + 1 акция – блокирующий пакет (дает право вето по крупным сделкам с активами);
- 50 % + 1 акция – контрольный пакет согласно закону об акционерных обществах (дает право назначения руководителя, что позволяет управлять компанией, за исключением проведения крупных сделок с активами);
- 75 % + 1 акция – отсутствует возможность создания блокирующего пакета, соответствует полному контролю над компанией.

Согласно Международным стандартам оценки, неконтрольная доля может обладать меньшей (пропорциональной) стоимостью, чем контрольная доля. Мажоритарная доля не

обязательно является контрольной. Права голоса и другие права, связанные с долей участия, будут определяться рамками правовых документов, на основании которых было учреждено юридическое лицо [5].

Ряд работ дает рекомендации в виде возможного достаточно широкого диапазона значений скидок и премий, учитывающих наличие или отсутствие функций контроля. Однако единого мнения и общепризнанных статистических показателей относительно размера скидок и надбавок применительно к различным пакетам акций нет.

Корректный учет в стоимости пакетов акций (долей участия) уровня контрольных полномочий напрямую зависит от совокупности определенных фактов и обстоятельств, связанных с характеристиками конкретной компании и наличием специфических для каждого бизнеса факторов. Бывает так, что даже небольшой пакет акций (или доля участия) может обеспечить его владельцу особые права [8].

Появление данных прав не вытекает из законодательства, а зависит от конкретных характеристик оцениваемой компании, как было сказано выше, они будут определяться рамками правовых документов, на основании которых было учреждено юридическое лицо.

В частности, права участников общества с ограниченной ответственностью в гораздо большей степени определяются уставом общества [2]. Рассмотрим указанные особенности на примере оценки рыночной стоимости доли, составляющей 49 % уставного капитала ООО «Компания Рус», которая была получена с помощью метода дисконтированных денежных потоков доходного похода.

Согласно уставу ООО «Компания Рус», участники Компании обладают одинаковыми правами: участие в управлении делами общества, получение информации о деятельности общества, возможность участия в распределении прибыли и прочее. Таким образом, участники оцениваемой Компании в соответствии с уставом все решения, касающиеся ведения бизнеса, должны принимать единогласно, вне зависимости от доли, принадлежащей каждому из них [6]. Данное право существенно отличается от прав акционеров АО. В данном случае, доля 49 % в оцениваемой компании по уровню контроля сопоставима с долей 50 % в акционерных обществах (при распределении акционерного капитала 50 / 50 %).

Таким образом, вышеупомянутые исследования и методики не применимы напрямую, так как уровень контроля, свойственный долям в оцениваемой Компании, не является типичным для большинства компаний. При этом эмпирические данные, которые могли бы послужить ориентиром при определении размера скидки на 50 % долю в компании со стоимости контрольного пакета акций или премии к стоимости миноритарного пакета, отсутствуют.

В этой связи автор принял решение рассмотреть наличие премии / скидки за контроль для каждого потенциального покупателя путем анализа инвестиционных ожиданий типичных участников рынка.

Для этого автор выделил среди участников рынка категории по признаку контроля: участники рынка с общими инвестиционными ожиданиями относительно полезности оцениваемого долевого участия для осуществления функции контроля над деятельностью компании объединялись в одну группу. Затем автор провел анализ наличия поправки на контроль для каждой группы участников рынка и определил согласованное значение между поправками на контроль.

В качестве потенциальных покупателей оцениваемой доли были выделены следующие компании:

1. Company International. После приобретения указанной доли, суммарная доля данной компании в уставном капитале ООО «Компания Рус» увеличится до 100 % , то есть приобретение доли данному покупателю полный контроль над компанией.

2. Участники рынка, не имеющие долевого участия в Компании (другой покупатель). После приобретения Объекта оценки, его доля составит 49 % . Согласно уставу Компании, все решения, касающиеся ведения бизнеса, участники должны принимать единогласно, вне зависимости от доли, принадлежащей каждому из них[6]. Таким образом, оцениваемая доля предоставляет возможность совместного контроля над Компанией данному покупателю.

Из вышесказанного, можно сделать следующий вывод:

1. Для Company International оцениваемая доля дает полный контроль над компанией и, следовательно, может быть приобретена с премией к стоимости 100 % доли.

2. Для другого покупателя оцениваемая доля дает право вето на все решения, но не полный контроль, и может быть приобретена со скидкой к стоимости 100 % доли, величина которой будет, тем не менее, ниже, чем величина скидки для 49 % пакета акций АО.

Эмпирические данные о величинах премий и скидок на контроль для компаний с подобным распределением контрольных функций отсутствуют, однако для понимания соотношения между величиной премии и величиной скидки автор проанализировал данные о премиях и скидках для акционерных обществ.

Для расчета коэффициента контроля для каждого возможного покупателя применялась следующая формула:

$$\frac{S_1 \times k_1 - S_0 \times k_0}{S}, (1)$$

где:  $S_0$  – доля покупателя до покупки оцениваемой доли;  $S_1$  – доля покупателя после покупки оцениваемой доли;  $k_0$  – коэффициент контроля до покупки оцениваемой доли;  $k_1$  – коэффициент контроля после покупки оцениваемой доли;  $S$  – оцениваемая доля (в данном случае – 49 % ).

Коэффициенты контроля определялись по Таблице 1 в соответствии с правилами определения нормативной цены подлежащего приватизации государственного или муниципального имущества (утв. постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2006 г. №87). В приложении данного документа приведены коэффициенты контроля для акционерных обществ и для обществ с ограниченной ответственностью [4]. Нормативные данные показывают снижение коэффициентов контроля с уменьшением величин оцениваемых пакетов акций (долей участия).

Таблица 1 – Коэффициенты контроля для обществ с ограниченной ответственностью

Доля в уставном капитале (процентов)	Коэффициент контроля
75 - 100	1,0
50 - 75	0,9
25 - 50	0,8
10 - 25	0,7
до 10	0,6

При этом коэффициент контроля для долей 51 % и 49 % был принят одинаковым и равным коэффициенту 0,9, так как указанные доли предоставляют одинаковые права контроля своим владельцам согласно уставу оцениваемой компании.

На основании вышеприведенной формулы (1) и Таблицы 1, премия, которую может уплатить Company International, составит +10,41 % , а скидка для другого покупателя составит - 10,00 % .

Несмотря на то, что вышеприведенные данные не применимы напрямую для расчета величины поправки на контроль для оцениваемой доли, на их основании можно сделать вывод, что премия, которую может уплатить Company International, и скидка для другого покупателя очень близки по размеру, поэтому итоговая корректировка на уровень контроля может быть принята равной нулю.

Поправка на ликвидность обычно определяется как разница в цене миноритарных пакетов котирующихся акций публичных компаний и миноритарных пакетов акций компаний, свободное обращение акций которых по различным причинам затруднено.

Необходимо отметить, что общепринятого мнения среди оценочного сообщества относительно наличия скидки на ликвидность для контрольных пакетов не существует.

По мнению автора, скидка на ликвидность для контрольных пакетов отсутствует. Это связано со следующими причинами [9]:

- Продажа крупных пакетов как открытых, так и закрытых компаний не осуществляется через биржу, поэтому наличие котировок не должно оказывать влияния на срок экспозиции оцениваемой доли.

- Худший доступ к информации затрудняет оценку рыночной цены акций и повышает риски инвестора. Доступ к открытой информации при продаже доли, дающей существенный уровень контроля, не имеет такого значения, как при продаже миноритарных долей, так как продавец зачастую дает возможность покупателю провести процедуру Due Diligence приобретаемой компании.

- Кроме того, часто поглощение публичной компании приводит к ее превращению в закрытую. С этой точки зрения не очевидно, что публичная компания при покупке должна стоить дороже, чем аналогичная закрытая.

Учитывая, что приобретение оцениваемой доли предоставляет одному покупателю полный контроль над компанией, а прочим покупателям – совместный (со вторым собственником) контроль, автор пришел к выводу, что оцениваемую долю можно рассматривать как контрольную, поэтому скидка на низкую ликвидность для нее отсутствует.

Таким образом, на основании проведенного исследования, можно сделать вывод, что стоимость Объекта оценки нужно рассчитывать как стоимость 100 % доли в ООО «Компания Рус», умноженной на оцениваемую долю – 49 % , без учета каких - либо премий и скидок.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208 - ФЗ (ред. от 03.07.2016).
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14 - ФЗ (ред. от 03.07.2016).



3. Федеральный закон Российской Федерации №135 - ФЗ от 29 июля 1998 г. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
4. Правила определения нормативной цены подлежащего приватизации государственного или муниципального имущества (утв. постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2006 г. №87).
5. Международные стандарты оценки (МСО) 2011, п. С 7 МСО 200: Бизнесы и право участия в бизнесе.
6. Устав оцениваемой Компании.
7. Прагг Ш.П. Оценка бизнеса. Скидки и премии. М.: Маросейка, 2011. 412 с.
8. Федотова М.А., Булычева Г.В., Евстафьева Е.М.. Оценка пакетов акций: поправки на контроль и ликвидность: монография. – М.: Финакадемия, 2008. 105 с.
9. Хитчнер Дж.Р., Премии и скидки при оценке стоимости бизнеса / под ред. В. М. Рутгайзера. - М.: Маросейка, 2008. 177 с.

© Евченко Е.В., 2017

**УДК 338.433.4**

**О.А. Еремеева**

доцент кафедры политической экономия  
ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА им. К.А. Тимирязева  
г. Москва, Россия

## **ОЦЕНКА ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

В современных условиях для обеспечения продовольственной безопасности страны необходимым условием является новый способ аграрного производства на инновационной основе, которое в значительной степени зависит от состояния и структуры технического потенциала, который в узком смысле представлен техническими средствами производства. Последние в течение всего периода реформирования не только сокращались, но и ухудшались по качественным характеристикам.

Низкий уровень оснащенности сельскохозяйственных товаропроизводителей не позволяет осуществлять все технологические операции в определенные агротехнические сроки, что в результате приводит к потерям произведенной продукции. При построении корреляционно - регрессионной модели зависимости выпуска продукции сельского хозяйства от уровня износа основных средств, были получены следующие результаты: при увеличении коэффициента износа на 1 % продукция сельского хозяйства сокращается на 322,5 млрд. руб.

За последние годы наблюдается тенденция снижения обеспеченности сельскохозяйственной техникой. Так, если в России в 2016 г. на 1000 га пашни приходится лишь 3 трактора, то для сравнения в США на 1000 га пашни приходится 26 тракторов, в Испании - 82 трактора, в Германии и Франции — по 65, в Швеции — 59, в Китае — 28. При этом наблюдается высокая степень износа и использование устаревшей техники, которая достигает 60 % среди парка тракторов и 50 % среди комбайнов.

При ежегодном снижении обеспеченности, увеличивается нагрузка на единицу техники. Так, с 2000 по 2016 г. обеспеченность тракторами и зерноуборочными комбайнами сократилась на 59 % и 61 % соответственно, то нагрузка пашни на 1 трактор возросла на 126 % , а на 1 зерноуборочный комбайн на 114 % (рисунок 1). Стоит отметить, что валовой сбор зерновых за этот же период увеличился на 85 % , в разрезе других сельскохозяйственных культур наибольшее значение роста сбора наблюдается по кукурузе, сахарной свекле, соя и другие. Таким образом, при увеличивающемся производстве продукции растениеводства уровень обеспеченности техникой не отвечает требованиям, направленным на реализацию целей по агропродовольственной независимости.

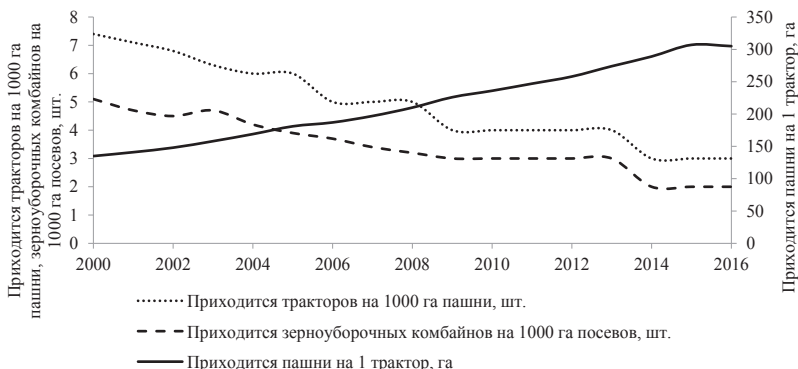


Рисунок 1 - Показатели обеспеченности техническими средствами производства в сельском хозяйстве

При постоянном сокращении обеспеченности техникой наблюдается и снижение энергообеспеченности, которая за анализируемый период сократилась в 4 раза. При этом с 2011 г. темпы снижения замедлись, что объясняется приобретением сельскохозяйственной техники большей единичной мощности по сравнению с имеющейся и выбывающей.

Важнейшим фактором, который будет способствовать росту продаж и производства тракторов и комбайнов даже в условиях роста цен на них является проводимая в последние годы государством политика по стимулированию спроса и предложению на отечественную сельскохозяйственную технику, прежде всего, с помощью программы государственного субсидирования 25 - 30 % - х скидок на выпускаемую технику в России.

В 2016 г. на эту программу выделено из бюджета почти 10 млрд руб. Благодаря этому спрос сельскохозяйственными производителями техники зерноуборочных комбайнов и тракторов в России будет расти за счет этого фактора и дальше. В программе участвовало почти 50 компаний, которые смогли реализовать свыше 11 000 единиц техники. По данным Министерства сельского хозяйства большая часть субсидий пришла на продукцию «Ростсельмаша» (6,4 млрд руб.), на втором месте – Петербургский тракторный завод (около 1,5 млрд руб.), на третьем – «Евротехника» (почти 400 млн руб.). [2]

Таким образом, благодаря действию программы парк техники в сельскохозяйственных организациях хотя медленно, но по некоторым видам обновляется и в среднесрочной

перспективе возможно улучшение и повышение технического потенциала в сельском хозяйстве.

### **Список использованной литературы:**

1. Еремеева О.А. Спрос и предложение на рынке сельскохозяйственной техники / Управление рисками в АПК. 2016. № 1. С. 5 - 8.
2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2014 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/50734.378.htm>
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники». URL: <http://base.garant.ru>
4. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015: Стат.сб. / Росстат - М., 2015. – 201 с.

© О.А. Еремеева, 2017

**УДК 339.133:631.372**

**О.А. Еремеева**

доцент кафедры политической экономия  
ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА им. К.А. Тимирязева  
г. Москва, Россия

## **ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ**

На протяжении последних двух десятилетий рынок сельскохозяйственной техники России развивался в сложных экономических условиях. Снижающийся спрос на сельскохозяйственную технику, привел к сокращению объемов производства в отрасли отечественного сельскохозяйственного машиностроения. За период с 1992 по 2002 гг. общее сокращение производства тракторов составило 92 % , комбайнов зерноуборочных - 82 % , кормоуборочных - 92 % , доильных установок - 98 процентов [5, 6]. Наблюдается ежегодное сокращение парка тракторов и зерноуборочных комбайнов – общее снижение за период 1998 - 2016 гг. составило более 70 % .

Анализируя рынок тракторов сельскохозяйственного назначения, можно отметить, что сокращение внутреннего предложения данного вида сельскохозяйственной техники способствовало увеличению его импорта, прирост которого за период с 2000 по 2008 гг. составил 11 раз (рисунок 1). Финансовый кризис 2009 г. отрицательно отразился и на отрасли машиностроения, сокращение внутреннего производства составило более чем в 2 раза, ввоза техники более чем в три раза.

По данным рисунка 1 можно выделить несколько периодов на рынке тракторов сельскохозяйственного назначения:

- до 2004 г. – характеризуется превышением спроса над предложением, при этом спрос активно сокращается на 41 %, а предложение увеличивается в 2 раза.

- 2004 - 2008 гг. – опережающий рост предложения над спросом. За данный период времени увеличились инвестиции в основной капитал сельского хозяйства, а так как сельскохозяйственная техника это активная часть основного капитала, то наблюдается рост и на рынке техники

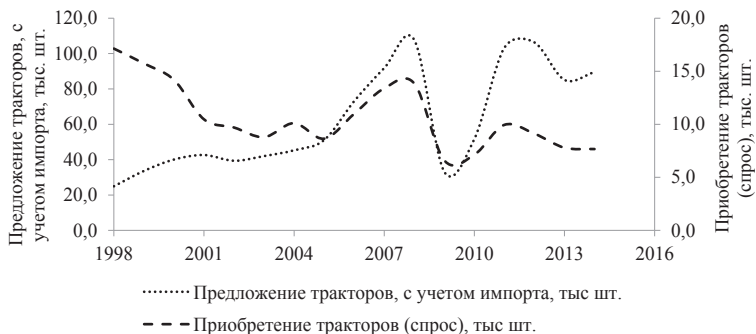


Рисунок 1 – Рынок тракторов сельскохозяйственного назначения [5, 6]

- 2008 - 2010 гг. – резкое падение и спроса и предложения, вызванное финансовым кризисом. В начале 2008 г. в связи с принятием и реализацией приоритетного проекта «Развитие АПК», а также за счет благоприятных условий, наблюдается рост производства сельского хозяйства по сравнению с 2007 г., но под влиянием начавшегося финансового кризиса происходит замедление, ухудшение финансовых результатов сельскохозяйственных товаропроизводителей, которое отрицательно отразилось на покупательном спросе на сельскохозяйственную технику.

- 2010 г. по н.в. – значительное превышение предложения тракторов над спросом, достижение уровня спроса 2004 г. При замедлении предложения тракторов после 2012 г. рынок все равно находится в состоянии, характеризующем избыточное предложение техники. Значительное снижение доходности сельскохозяйственных организаций в 2013 г. сменилось увеличением в 2014 г. и ростом объема спроса отечественных товаропроизводителей на продукцию отрасли сельскохозяйственного машиностроения за счет активной поддержки государства, включая Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. N 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники». [2, 3]

Таким образом, формирование предложения на рынке сельскохозяйственной техники, его структура характеризовались в исследуемый период самыми различными тенденциями. Ряд факторов формировали до 2014 года неблагоприятную для отечественных производителей техники конъюнктуру на рынке тракторов и зерноуборочных комбайнов. С 2014 года сложилась новая социально - экономическая ситуация, государством стала

разрабатываться и применяться политика импортозамещения, что существенно улучшило рыночную конъюнктуру производителей и потребителей техники.

### **Список используемой литературы**

1. Бутов А.М. Рынок сельскохозяйственных машин / А.М. Бутов // НИУ ВШЭ. – 2016. – 68 с.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://base.garant.ru>
3. Правительство поддержит производство сельхозтехники в 2017 году. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/12/23/671021-pravitelstvo-prodolzhit-podderzhivat-proizvoditelei>
4. Российская ассоциация производителей сельхозтехники. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rosagromash.ru>
5. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. М.: Росстат, 2015.
6. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России в 2015 году. Стат. сб. М.: Росстат, 2015.

© О.А. Еремеева, 2017

### **УДК 658**

**А.А. Жигайлова**

студент гр. ГД - Эб11 факультета

«Экономика, сервис и предпринимательство»

**К.Н. Александрова**

студент гр. ГД - Эб11 факультета

«Экономика, сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и

предпринимательства (филиал)

Федерального государственного бюджетного

образовательного учреждения высшего образования

«Донской государственный технический университет»

в г. Шахты Ростовской области

(ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты)

### **РОЛЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ГОСТИНИЦЕ**

«Золотое» правило обслуживания гласит: гостей следует обслуживать так, как бы вы хотели, чтобы обслужили вас». Культура сервиса имеет большое значение для процветания и развития любого предприятия, а особенно гостиницы, так как непосредственно уровень сервиса создаёт её образ в глазах гостя. От того, доволен ли гость, в полной ли мере были удовлетворены его потребности, как его приняли, поприветствовали, насколько стремительно выполняются необходимые формальности, зависит, какое впечатление

сформируется и останется в памяти о заведении, захочет ли он вернуться вновь. Постановление Правительства Российской Федерации от 09.10.2015 № 1085 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» дало следующую формулировку определения гостиницы: «Гостиница и иное средство размещения» – имущественный комплекс (оборудование, здание, часть здания, и иное владение), предназначенный для предоставления гостиничного сервиса» [1]. ГОСТ Р 51185 - 2014 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования» определяет «гостиницу (отель) как объект индустрии туризма, которое имеет единое руководство, также представляет собой коллективное средство размещения с определенным количеством номеров, дающий определенный пакет услуг и классифицирование номеров в категории, в зависимости от оборудования, других помещений и уровня сервиса» [2]. В гостиницу, как и на любое другое предприятие, набирается персонал. Персонал – это совокупность лиц, которые осуществляют трудовые функции на основе трудового договора (контракта). На гостиничном предприятии это работники служб приёма и обслуживания, швейцары, гостиничный менеджер и горничные. Ведь гостиница без квалифицированного обслуживающего персонала не может в полной мере функционировать, насколько ни был бы прекрасен её интерьер. Только квалифицированный персонал способен обеспечить высокое качество обслуживания туристов в гостинице. Согласно ГОСТ Р 50646 - 2012 «Услуги населению. Термины и определения» обслуживание как деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги [3, с. 5]. Обслуживание в отеле – система мероприятий, обеспечивающие высокий уровень комфорта и удовлетворяющие самые хозяйственные, бытовые, и культурные запросы гостей. Процесс обслуживания проходит в несколько этапов:

- встреча, регистрация и размещение гостей;
- бронирование;
- предоставление услуг питания и проживания;
- оказание дополнительных услуг;
- расчёт и оформление выезда гостя.

Важно отметить, что для поддержания качества обслуживания и качества предоставления сервиса необходимо разработать собственные стандарты обслуживания потребителя, то есть определенный комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания потребителей [4, с. 178]. Обслуживание гостей – это строгое соблюдение стандартов оказания услуг.

Стандарты обслуживания:

- внутренние стандарты предприятия;
- национальные стандарты;
- стандарты отечественных ассоциаций;
- международные стандарты.

Международные стандарты обслуживания, которые разрабатывались международными организациями, такими как IH&RA, UNWTO, PATA позволяют дать наиболее общие предписания для обслуживания гостей. Следует отметить, что персоналу гостиницы запрещено не только спорить с гостем и доказывать свою правоту, также следует внимательно и доброжелательно выслушивать жалобы и немедленно на них реагировать. Среди отечественных организаций в отрасли гостеприимства можно выделить Российскую

гостиничную ассоциацию (РГА). Стандарт устанавливает основные критерии, по которым потребитель сможет оценить качество обслуживания на гостиничном предприятии и сформировать какое-либо мнение о нём (в какой-то степени потребитель будет являться носителем рекламы о гостинице). В процесс обслуживания задействован весь персонал предприятия. Нужно сделать так, чтобы каждый сотрудник осознавал, что он формирует имидж предприятия и от него зависит качество обслуживания. Качество – это не недостижимая роскошь, а, прежде всего, внимание к потребностям гостей. Сотрудники гостиницы должны относиться внимательнее к пожеланиям гостя, придерживаться дресс-кода, быть вежливее, терпеливее, отзывчивее, несмотря ни на что забыть о своих проблемах и встретить гостя в хорошем расположении духа, создать вокруг него радужную, благоприятную, располагающую к общению атмосферу.

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

1. Постановление Правительства РФ от 09.10.2015 № 1085 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201510130011> (дата обращения: 25.04.2017).
2. ГОСТ Р 51185 - 2014 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования» / URL: <http://www.internet-law.ru/gosts/gost/58791> (дата обращения: 25.04.2017).
3. ГОСТ 50646 - 2012 Услуги населению. Термины и определения. – Введ. 2014 - 01 - 01. – М.: Стандартинформ, 2014. – 11 с.
4. Иванова, Е.В. Инновационные технологии в обслуживании номерного фонда гостиниц / Е.В. Иванова // Современная Россия в условиях модернизационных процессов: проблемы, реалии, перспективы: всерос. науч. - практ. конф. (Волгоград, 2013 г.): материалы. – М.: Планета, 2013. – С. 178 – 186.

© А.А. Жигайлова, К.Н. Александрова, 2017

УДК 33

**Жукова И.В.**

Студент

ДВФУ

Г. Владивосток, Российская Федерация

### **КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

В современном мире вопрос об управлении банковскими рисками становится более востребованным с каждым днем. Анализируя современное положение банковских следует отметить, что сейчас банки являются по большей части социально - экономическим институтом населения, так как на сегодняшний день банки рискуют не только собственными средствами, но и, главным образом заемными средствами. Но, стоит отметить, что качественное управление рисками невозможно без классификации банковских рисков. В данном исследовании

Банковский риск - это не имманентно присущее банку, не столько неизбежность отрицательного хода событий, сколько деятельность, которая может привести к достижению отрицательного результата [1, с.7].

Таким образом, риск – вероятность наступления определённого неблагоприятного события, которое обязательно влечёт за собой определённые потери.

Исходя из выше сказанного стоит отметить, что любой банковский риск влечет за собой неопределенные потери, что может негативно сказаться на деятельности и репутации самого банка. Для создания наилучшей системы контроля рисками следует выделить их классификацию.

По характеризуемому объекту можно отметить следующие группы рисков финансов:

а) риск определённой операции по финансам. Для него характерен комплекс всего спектра видов рисков финансов, которые присущи конкретной финансовой операции (например, риск покупки конкретной акции);

б) риск определённых видов финансовой деятельности (например, риск кредитной или инвестиционной деятельности предприятия);

в) риск финансовой деятельности предприятия в целом. Для данной группы характерен комплекс многих видов рисков, которые присущи деятельности предприятия по финансам. Эта группа характеризуется спецификой организационно - правовой формы его деятельности, составом активов, структурой капитала, соотношением постоянных и переменных издержек и т.п.

Риски делятся на группы по совокупности исследуемых инструментов:

а) индивидуальный риск финансов. Он определяет совокупный риск, который присущ определённым финансовым инструментам;

б) портфельный финансовый риск. Для данной группы характерен совокупный риск, который присущ комплексу однофункциональных финансовых инструментов, которые входят в единый портфель (например, кредитный портфель предприятия, его инвестиционный портфель и т.п.).

По комплексности исследования риски подразделяются на:

а) простой финансовый риск. Этот вид финансового риска не делится на самостоятельные его подвиды. Риск инфляционный является хорошим примером простого финансового риска;

б) сложный финансовый риск. Это финансовый риск, который включает набора рассматриваемых его подвидов. Риск инвестиционный (например, риск инвестиционного проекта) может служить примером сложного финансового риска.

Финансовые риски делятся на группы по источникам возникновения:

а) внешний, рыночный или систематический риск (данные термины характеризуют этот риск как самостоятельный от деятельности предприятия). Этот вид риска характерен для всех видов финансовых операций и всех участников финансовой деятельности. Он обязательно может возникнуть, когда происходит смена отдельных стадий экономического цикла, изменяются конъюнктуры финансового рынка, а также при других аналогичных случаях, которые не могут поддаваться влиянию предприятия, осуществляющего свою деятельность. К этой группе рисков относятся валютный риск, инфляционный риск, процентный риск, налоговый риск и частично инвестиционный риск (при изменении макроэкономических условий инвестирования);



б) внутренний, специфический несистематический или несистематический риск (все термины определяют этот финансовый риск, который зависит от деятельности определённого предприятия). Он может быть связан с рядом причин, к которым относятся - неквалифицированный финансовый менеджмент, неэффективная структура активов и капитала, чрезмерная приверженностью к рисковому (агрессивным) финансовым операциям с очень высокой нормой прибыли, не качественной оценкой хозяйственных партнеров и другими аналогичными факторами, которые обязательно приведут к отрицательным последствиям и предотвратить которые в значительной мере можно только за счёт эффективного управления финансами.

По финансовым последствиям все риски можно разделить на группы:

а) риск, который влечёт только экономические потери. Этот вид риска может быть только отрицательным по отношению к финансам;

б) риск, который влечёт за собой упущенную выгоду. Для этого риска характерна ситуация, при которой предприятие в силу сложившихся объективных и субъективных причин, никогда не сможет осуществить финансовую операцию, которую оно запланировало (например, при уменьшении рейтинга кредита предприятие никак не может получить необходимый кредит и использовать эффект финансового левериджа);

в) риск, который влечёт как потери экономического характера, так и дополнительные доходы. В литературе этот вид финансового риска обозначается как «спекулятивный финансовый риск», так как он предполагает связь с введением в действие спекулятивных (агрессивных) финансовых операций. Но этот термин (в такой увязке) интерпретируется не совсем точным, так как спекулятивные финансовые операции не являются единственными для данного вида риска (например, риск реализации реального инвестиционного проекта, доходность которого в эксплуатационной стадии может быть ниже или выше расчетного уровня).

По характеру проявления во времени можно разделить риски финансов на две группы:

а) постоянный финансовый риск. Определяет весь период выполнения финансовой операции и взаимодействует с постоянными факторами. Например, валютный риск, процентный риск, и т.п.

б) временный финансовый риск. Это риск, который носит перманентный характер, вероятность возникновения его возможно только на определённых этапах реализации финансовой операции. Например, риск неплатежеспособности эффективно действующего предприятия.

По уровню финансовых потерь риски подразделяются на следующие группы:

а) допустимый финансовый риск. При этом риске, финансовые потери не выше расчетной суммы прибыли по реализуемой финансовой операции;

б) критический финансовый риск. Потери финансов по данной группе риска не больше расчетной суммы валового дохода по реализуемой финансовой операции;

в) катастрофический финансовый риск. Для этой группы риска, финансовые потери характеризуются полной или частичной потерей собственного капитала (этот вид риска может спровоцировать утрату заемного капитала).

Финансовые риски можно разделить на две группы по возможности предвидения:

а) прогнозируемый финансовый риск. Это те группы рисков, которые связаны со сменой стадий конъюнктуры финансового рынка, циклическим развитием экономики,

предсказуемым развитием конкуренции и т.п. Необходимо отметить, что прогнозирование со 100 % – ным результатом исключает рассматриваемое явление из категории рисков, поэтому можно говорить об относительном характере предсказуемости финансовых рисков. Например, процентный риск, инфляционный риск и некоторые другие их виды (в краткосрочном периоде);

б) непрогнозируемый финансовый риск. Это такие виды финансовых рисков, которые отличаются полной непредсказуемостью проявления. Например, налоговый риск, риски форс - мажорной группы и некоторые другие.

Исходя из этого классификационного признака, финансовые риски можно разбить на нерегулируемые и регулируемые в рамках предприятия.

Финансовые риски могут делиться на две группы по возможности страхования:

а) страхуемый финансовый риск. Это группа рисков, которые в порядке внешнего страхования могут быть переданы определённым страховым организациям (исходя из номенклатуры финансовых рисков, которые принимаются ими к страхованию);

б) не страхуемый финансовый риск. К этой группе относятся те виды риска, которые не пользуются спросом на страховом рынке. Хочу отметить, что состав рисков, вышерассмотренных двух групп, очень подвижен. Он может быть связан как с эффективностью осуществления определённых видов операций страхования в конкретных экономических условиях при устоявшихся формах государственного регулирования страховой деятельности, так и с возможностью их прогнозирования [2].

Для реализации эффективного управления рассмотрим классификацию рисков по следующим основным признакам:

По видам. Установлено, что в процессе управления основным параметром дифференциации является этот признак финансовых рисков. Генерирующий фактор конкретного вида риска представлен его характеристикой, а это, в свою очередь, позволяет «привязать» к динамике соответствующего фактора оценку степени размера и вероятности возникновения предполагаемых потерь финансов по данному виду риска к динамике соответствующего фактора. В системе классификации в наиболее широком диапазоне представлено разнообразие видов финансовых рисков. Следует обратить внимание на то, что возникновению новых видов финансовых рисков будут способствовать появление новых финансовых инструментов и других инновационных факторов.

Необходимо отметить что, на современном этапе к числу основных видов относятся следующие финансовые риски:

а) риск снижения устойчивости финансов (или риск нарушенного равновесия развития финансов). Так как этот риск генерируется несовершенством структуры капитала генерирует данный риск (заемные средства используются с чрезмерной долей). А это, в свою очередь, ведёт к развитию несбалансированности отрицательного и положительного потока финансов предприятия по объемам. В процессе объяснения работы финансового левериджа представлена природа этого риска и формы его проявления. Данный вид риска имеет большую роль в составе финансовых рисков о степени опасности (генерированные угрозы банкротства предприятия);

б) риск неплатежеспособности. Снижение уровня ликвидности оборотных активов генерирует этот риск. Это, в свою очередь, ведёт к разбалансированности отрицательного и

положительного потока финансов предприятия во времени. Данный видовой риск также относится к числу наиболее опасных по своим финансовым последствиям;

в) инвестиционный риск. Данный видовой риск показывает возможность развития потерь финансов в процессе проявления инвестиционной деятельности предприятия. Необходимо отметить, что виды инвестиционного риска подвергаются разделению в соответствии с видами этой деятельности на риск реального инвестирования и риск инвестирования финансов. Виды финансовых рисков, которые были рассмотрены выше, связаны с развитием инвестиционной деятельности и относятся к так называемым «сложным рискам», которые, в свою очередь, делятся на отдельные подвиды. Так, например, состав риска реального инвестирования может быть разделён на риски несвоевременного окончания строительно - монтажных работ, потери инвестиционной привлекательности проекта в связи с возможным уменьшением его эффективности, несвоевременного окончания проектно - конструкторских работ; несвоевременного запуска финансирования по инвестиционному проекту и т. п. С возможной потерей капитала предприятия связаны все подвиды инвестиционных рисков, поэтому они также входят в группу наиболее опасных финансовых рисков;

г) инфляционный риск. В экономике инфляции данный риск выделен как самостоятельный вид. Для этого вида риска характерна возможность обесценения прогнозируемых доходов от реализации финансовых операций, а также реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов предприятия) в условиях инфляции. В финансовом менеджменте этому виду риска уделяется большое внимание, так как он в условиях современности сопровождает практически все финансовые операции предприятия и носит постоянный характер;

д) процентный риск. Характерен непредвиденному изменению финансовом рынке процентной ставки (как кредитной, так и депозитной). Рост или снижение предложений свободных финансовых ресурсов, преобразование конъюнктуры финансового рынка под влиянием государственного регулирования и многие другие факторы являются причиной образования данного вида финансового риска (если элиминировать ранее рассмотренную инфляционную его составляющую). В эмиссионной деятельности предприятия (при эмиссии как облигаций, так и акций), в краткосрочных финансовых вложениях, в его дивидендной политике и некоторых других финансовых операциях проявляются отрицательные финансовые последствия этого вида риска;

е) валютный риск. Для предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность (импортирующим материалы и полуфабрикаты, сырьё и отправляющим на экспорт готовую продукцию) характерен данный вид риска. В результате непосредственного взаимодействия ожидаемых денежных потоков от внешнеэкономических операций предприятия и изменения обменного курса иностранной валюты, которая применяется в этих операциях, данный видовой риск выражается в недополучении предусмотренных доходов. Так, от увеличения обменного курса определённой иностранной валюты по отношению к национальной предприятие проигрывает, импортируя материалы и сырьё. Потери предприятия при экспорте готовой продукции являются следствием снижения этого курса;

ж) депозитный риск. Для возможного невозврата депозитных вкладов (непогашения депозитных сертификатов) характерен данный видовой риск. Он связан с неблагоприятным

выбором и неправильной оценкой коммерческого банка для свершения депозитных операций предприятия и встречается очень редко. Однако, случаи реализации депозитного риска отмечаются как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в нашей стране;

з) кредитный риск. При оформлении товарного (коммерческого) или потребительского кредита покупателям данный риск тесно связан с финансовой деятельности предприятия. Риск несвоевременного расчета за отпущенную предприятием в кредит готовую продукцию или неплатежа, а также превышение расчетного бюджета по инкассированию долга является формой его проявления;

и) налоговый риск. Данный видовой финансовый риск проявляется в нескольких аспектах: изменение условий и сроков реализации определённых налоговых платежей; возможность введения новых видов сборов налогов и налогов для реализации отдельных аспектов хозяйственной деятельности; вероятность отмены действующих налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности предприятия; возможность увеличения уровня ставок действующих сборов и налогов. Налоговый риск оказывает сильное воздействие на результаты его финансовой деятельности, являясь для предприятия непредсказуемым (о чём свидетельствует современная отечественная фискальная политика);

к) структурный риск. Неэффективное финансирование текущих затрат предприятия, которое обуславливает высокий удельный вес постоянных издержек в общей их сумме способствует генерации данного видowego риска. Снижение валового объема положительного денежного потока по операционной деятельности и неблагоприятные изменения конъюнктуры товарного рынка ведут к тому, что высокий коэффициент операционного левериджа генерирует значительно более высокие темпы снижения суммы чистого денежного потока по этому виду деятельности (механизм проявления этого вида риска подробно рассмотрен при изложении вопроса операционного левериджа);

л) криминогенный риск. Данный вид риска в сфере финансовой деятельности предприятий проявляется в нескольких формах, а именно: хищения отдельных видов активов собственным персоналом; подделки документов, которые обеспечивают незаконное присвоение сторонними лицами денежных и других активов; объявления его партнерами фиктивного банкротства и другие. Криминогенный риск выделяется как самостоятельный вид финансовых рисков. Это обусловлено значительными финансовыми потерями, которые несут предприятия на современном этапе, в связи с проявлениями различных форм криминогенного риска;

м) прочие виды рисков. По уровню финансовых потерь или вероятности возникновения данная группа рисков не представляет большого значения для предприятий, как рассмотренные выше, хотя довольно большая. К этой группе относятся риск несвоевременного осуществления расчетно - кассовых операций, риски стихийных бедствий, риск эмиссионный и другие аналогичные «форс-мажорные риски», которые могут привести не только к потере предусматриваемого дохода, но и части активов предприятия.

Основной проблемой многих банков является то, что каждый риск анализируется по отдельности, но только анализ совокупности всех рисков может дать наиболее точную и развернутую картину состояния рисков банка

Таким образом, анализ всех возможных групп рисков позволяет максимально эффективно построить систему управления ими.

### **Литература:**

1. Банковские риски: учебник / коллектив авторов по ред. О.И. Лаврушиной, Н. И. Валенцевой. - 3 - е изд., перераб. И доп. - М.: КНОРУС, 2016. - 292с
2. Макарова, С.Н. Управление финансовыми рисками: монография / С.Н. Макарова, И.С. Ферова, И.А. Янкина. - Красноярск: Сиб.федер. ун - т, 2014. - 230с.
3. Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы, доходность, контроль, риски / Д.А. Шевчук. – М.: Гросс Медиа, 2010. – 256 с.

© Жукова И.В., 2017

**УДК 658.15**

**Н.Т. Кумпилов**

студент факультета Финансы и кредит

**К.А. Назаретян**

студентка факультета Финансы и кредит

**А.В. Захарян**

к.э.н., доцент, доцент ВАК

факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

### **ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) КОРПОРАЦИИ**

Действие института банкротства наблюдается во всех странах мира. Для стран с развитым рынком подобная ситуация является нормальным явлением, ведь банкротство как процесс выполняет санирующую функцию, оно способствует оздоровлению экономики, освобождает рынок от неэффективных корпораций, что, в свою очередь, способствует развитию и обновлению производства.

Прежде всего следует начать с определения понятий «банкротство» и «несостоятельность», установления их соотношения.

Итак, согласно ст. 2 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» данные понятия рассматриваются как равнозначные и определяются как невозможность удовлетворения должником своих денежных обязательств перед кредиторами в полном объеме, неспособность удовлетворения требований о выплате выходных пособий, оплате труда. Несостоятельность (банкротство) признается арбитражным судом.

Однако следует отметить, что литература дореволюционной России представляет мнения юристов, согласно которым банкротство понимается как уголовно - правовая составляющая несостоятельности.

Отождествляются рассматриваемые понятия и такими учеными, как Е.А. Васильев и Е.В. Смирнова. По мнению Е.А. Васильева, термин «банкротство» обладает узким, специальным значением, которое представляет собой частный случай несостоятельности: должник, не способный удовлетворить требования кредиторов по денежным

обязательствам, осуществляет такие уголовно наказуемые деяния, которые наносят ущерб кредиторам. Е.В. Смирнова считает, что банкротство – это намеренное, умышленное деяние с целью причинить ущерб кредиторам. Данное деяние уголовно наказуемо. Данные точки зрения определяют юридическую сущность понятия «банкротства».

Если рассматривать данный термин с экономической точки зрения, то следует отметить, что банкротством признается процесс ликвидации и реализация собственности неплатежеспособной корпорации с целью удовлетворить требования кредиторов, так как продолжение деятельности корпорации является экономически нецелесообразным.

Имеет место и мнение, разграничивающее понятия «несостоятельности» и «банкротства» исходя из признака неоплатности, то есть такого положения, когда должник не в состоянии исполнить вовремя существующие обязательства. В таком случае именно несостоятельность является причиной банкротства. Данное предположение было обосновано О. Булко.

По мнению ЛеХоа, несостоятельностью считается положение должника, не способного надлежащим образом удовлетворить требования кредиторов. При продолжительной несостоятельности наступает неплатежеспособность должника, в результате чего его деятельность характеризуется признаками невозможности (корпорация не располагает средствами для осуществления финансовой и хозяйственной деятельности) и нецелесообразности (определяется отсутствием экономического потенциала, привлекательности для рынка, а также конкурентоспособности изготавливаемой продукции (работ, услуг)). Такую несостоятельную корпорацию считают банкротом. В соответствии с данным мнением несостоятельностью является неплатежеспособность, а банкротством считается неплатежеспособность, которая признана судом.

Также немаловажно отметить, что для каждого государства характерен свой подход к вопросу исследования института банкротства. Например, во Франции реализуется подход, согласно которому права должников подлежат защите в большей степени, чем права кредиторов. Приоритетом здесь является сохранность рабочих мест, в соответствии с чем заинтересованные люди уведомляются о возможном приближении неплатежеспособного состояния до официального объявления банкротства. Такая тенденция наблюдается и в США.

Для Германии приоритетом выступают интересы кредиторов. Должник уплачивает их долги перед появившимися затратами в ходе процедур банкротства.

В Японии корпорации поддерживаются до полной реабилитации. Это осуществляется путем регулирования интересов участников банкротства (должника, кредиторов, акционеров и др.). Приоритет – сохранность рабочих мест и здоровой конкуренции.

А китайским законодательством устанавливается возможность кредитора объявить о неплатежеспособности должника, в соответствии с чем кредитор имеет право подать прошение о ликвидации корпорации - должника. Данное право предусматривается в случае отсутствия оплаты долга в срок, установленный договором.

В теории права выделяют два основных критерия установления факта банкротства, а именно:

- неплатежеспособность – возникает вследствие недостаточности денежных средств у должника, в результате чего он прекращает исполнять свои денежные обязательства или обязательства по уплате обязательных платежей, к которым относят налоги, сборы и иные взносы в бюджет России и государственные внебюджетные фонды;
- неоплатность, или недостаточность имущества – возникает вследствие превышения величины денежных обязательств и обязательств по уплате обязательных платежей над стоимостью имущества должника, то есть превышение пассивов корпорации над активами.

Какие же критерии несостоятельности корпорации существуют в зарубежных странах?

Например, в Германии – это отсутствие оплаты в период больше месяца, которая превышает ликвидные активы. В Великобритании условием проведения процедуры банкротства является задолженность 750 фунтов стерлингов (по курсу Банка России на 30.04.2017 г. это 55217,32 руб.). В США – 5 000 долл. (284919 руб. по курсу Банка России на 30.04.2017 г.).

Функционирование процедуры банкротства в России и за рубежом регламентируются нормативно - правовыми актами. Правильное осуществление процедуры банкротства возможно лишь в случае владения нормативной базой.

В России процедура банкротства прописана в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Данным нормативно - правовым актом установлены следующие процедуры:

1. Наблюдение – подготовительная процедура. Используется с целью обеспечения сохранности имущества должника. Проводится анализ его финансового состояния, составляется список предъявляемых требований, а также проводится первое собрание кредиторов.

2. Финансовое оздоровление. Корпорация - должник продолжает свою деятельность. Утверждается план погашения задолженности перед кредиторами судом. Срок процедуры – не более 2 лет.

3. Внешнее управление. Генеральный директор и другие органы управления корпорации - должника отстраняются от руководства, которое осуществляется внешним управляющим.

4. Конкурсное производство – завершающая стадия. С момента введения должник считается банкротом. Целью данной процедуры является ликвидация должника и удовлетворение требований, предъявляемых кредиторами. Срок – 6 месяцев.

Еще одной процедурой банкротства является мировое соглашение. Применение ее возможно на каждом этапе (стадии) рассмотрения дела о банкротстве. Цель – остановка производства по делу о банкротстве в результате соглашения между должником и кредиторами.

Очевидно, что в условиях кризисных ситуаций и риска банкротства улучшение, оздоровление финансового состояния в корпорации приобретает колоссальное значение. Каждая корпорация, попавшая в такую ситуацию, определяет стратегию и тактику выхода из нее. Однако можно выделить не только индивидуальные, но и общие процедуры для всех корпораций (рисунок 1).

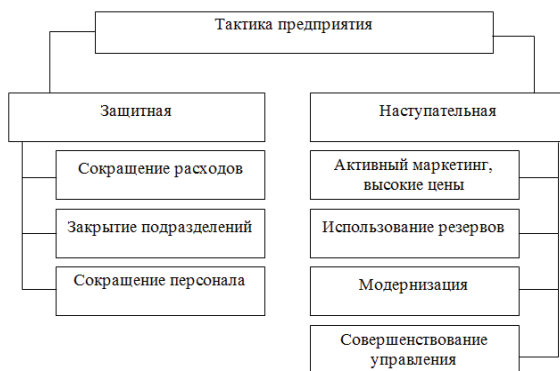


Рисунок 1 – Тактики управления кризисными ситуациями в корпорации

Можно выделить два вида тактик, способствующих преодолению кризисных состояний:

1. Защитная. Основу данной тактической программы составляют мероприятия, носящие сберегательный характер: сокращаются расходы корпорации, которые обусловлены производством и сбытом, содержанием основных средств, а также сотрудниками. Эти меры ведут к сокращению производства в целом.

Однако следует отметить, что применение защитной тактики ограничивается в большинстве случаев проведением оперативных мероприятий, в то время как наиболее важные предпосылки и причины кризисного состояния корпорации могут находиться за ее пределами. На рисунке 2 представим оперативные и стратегические мероприятия, проводимые для выхода из кризиса.

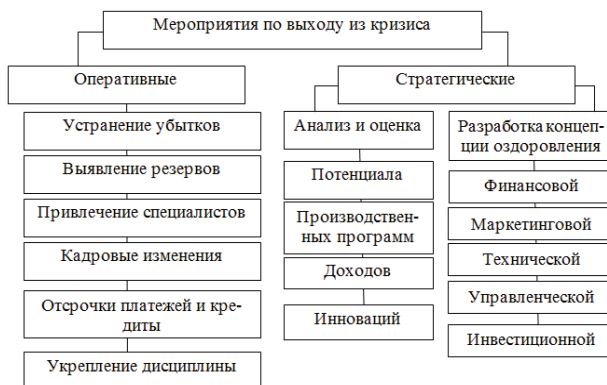


Рисунок 2 – Мероприятия по выходу из кризиса

2. Наступательная тактика. Считается наиболее эффективной, в соответствии с ней в основном используются стратегические мероприятия (рисунок 2). Таким образом, в сочетании с оперативными мерами проводят активный маркетинг, происходит рассмотрение и захват новых рынков сбыта, кроме того, проводят политику высоких цен, увеличивают затраты на усовершенствование производственного процесса. Проводят



комплексный анализ и при необходимости корректируют используемую стратегию корпорации или же в корне меняют ее.

Таким образом, корпорации, которая столкнулась с финансовыми проблемами, необходимо проанализировать сложившуюся ситуацию, оценить финансовые проблемы и решить вопрос дальнейшего существования, разработать мероприятия по предупреждению банкротства или же пойти на крайние меры (принятие решения о ликвидации предприятия, продажи его по частям).

### **Список использованной литературы:**

1. Герасименко О.А. Практические аспекты использования зарубежных методик прогнозирования банкротства (на примере ООО АФ «Отраденская») / Герасименко О.А., Сорокина Н.С. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. 2017. С. 98 - 101.
2. Герасименко О.А. Сравнительный анализ результатов прогнозирования банкротства организации / Коровайная Е.М., Герасименко О.В. // Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки. 2016. С. 82 - 88.
3. Захарян А.В. К вопросу управления финансами в корпорациях / Золотарев П.С., Захарян А.В., Неводова И.А. // Современное состояние и пути развития. 2016. № 11 - 1. С. 77 - 80.
4. Захарян А.В. Проблемы управления финансами корпорации / Петрова К.Д., Захарян А.В. // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. 2016. С. 121 - 123.
5. Захарян А.В. Российский малый бизнес сегодня: условия выживания – действенная поддержка / Султан Р.Н., Захарян А.В. // Роль инноваций в трансформации современной науки. 2016. С. 155 - 158.

© Захарян А.В., Кумпилов Н.Т., Назаретян К.А., 2017

**УДК 330.133.7**

**Иванников М. Ю.**

Студент магистратуры

Научный руководитель: д.э.н. проф. Бусов В.И.

Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

### **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТРЕБУЕМОЙ ДОХОДНОСТИ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ**

*Аннотация: Статья посвящена анализу методов определения требуемой нормы доходности на товарные знаки. В рамках статьи были проанализированы расчеты ставки дисконтирования на основе модели оценки финансовых активов (САРМ), средневзвешенной стоимости капитала (WACC), метода кумулятивного построения,*

метода *Brand Finance* и средневзвешенной стоимости активов (WARA). Были выявлены преимущества и недостатки каждого из перечисленных методов.

Ключевые слова: оценка, нематериальные активы, , товарный знак, CAPM, WARA, WACC, *Brand Finance*, ставка дисконтирования.

Для учета рисков инвестирования в какой-либо актив существует множество способов, однако на практике применяется две группы: путем увеличения ставки дисконтирования и путем уменьшения денежных потоков. В данной статье мы рассматривали первую группу способов. Согласно теории корпоративных финансов, ставка дисконтирования должна рассчитываться с учетом, как минимум, трех факторов:

- наличия различных источников привлекаемого капитала, с различным требуемым уровнем доходности;
- роста стоимости денег во времени;
- риска, связанный с вложением денег в конкретные объекты интеллектуальной собственности.

На сегодняшний день не существует устоявшейся методики расчета ставки дисконтирования для нематериальных активов. Для расчета ставки дисконтирования товарного знака в научной литературе рассматривается применение следующих методов:

- метод оценки долгосрочных активов – CAPM;
- метод средневзвешенной стоимости капитала – WACC;
- метод кумулятивного построения – build-up model;
- метод компании *Brand Finance* – brendbeta;
- метод средневзвешенной стоимости активов – WARA.

Модель ценообразования долгосрочных активов (*Capital Assets Pricing Model* или CAPM) была разработана У. Шарпом. Наиболее важное свойство модели CAPM заключается в том, что ожидаемая доходность актива находится во взаимосвязи с рисками, связанными с инвестированием в данный актив. В соответствии с модифицированной моделью CAPM, в которой учитываются дополнительные риски, требуемая норма прибыли на собственный капитал рассчитывается следующей формулой: [4]

$$R = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + \alpha, \text{ где (1)}$$

$R_f$  – безрисковая ставка доходности;

$\beta$  – коэффициент бета, мера систематического риска;

$R_m$  – среднерыночная доходность;

$(R_m - R_f)$  – рыночная премия;

Стоит отметить, что данная модель подвергается сильной критике со стороны отечественных экономистов, суть критики сводится к тому, что данная модель и не применима в условиях российского рынка, поскольку изначально разрабатывалась для развитых западных рыночных экономик.

Хотя чаще всего данная модель используется для оценки риска и доходности по ценным бумагам для конкретных позиций, занимаемых инвесторами, по мнению Г. Смита и Р. Пратта использование данной модели возможно для оценки требуемой доходности отдельных объектов интеллектуальной собственности. Этого можно достичь путем анализа ставок, требуемых инвесторами от конкретных акций, которые существуют в той же отрасли, где используются оцениваемые объекты интеллектуальной собственности. Анализ

акций компании, в которой доминирует тот же тип интеллектуальной собственности, что и в рассматриваемой, будет более верно отражать требуемую норму доходности для интеллектуальной собственности. Важное допущение, используемое в данной модели для оценки нематериальных активов, заключается в том, что собственник бизнеса, ввиду неликвидности и высокого риска нематериальных активов, финансирует их за счет собственных средств, следовательно, применение моделей на основе расчета стоимости собственного капитала оправдано. [5]

Противники данного метода считают, что стоимость акционерного капитала без учета финансового рычага не может рассматриваться как объективная аппроксимация требуемой доходности нематериальных активов. Стоимость собственного капитала без учета финансового рычага отражает риски всего бизнеса, но если риски нематериальных активов выше, чем риск целого бизнеса, то безрычаговая стоимость собственного капитала будет недооценивать требуемую доходность на нематериальные активы.

При использовании стоимости акционерного капитала с учетом долговой нагрузки, возникает дополнительный риск за счет использования компанией заемных средств, который в свою очередь также распространяется на нематериальные активы, что некорректно поскольку нас интересуют систематические риски непосредственно нематериальных активов.

В случае, если денежный поток рассчитывается на весь инвестированный капитал, то определение ставки дисконтирования производился на основе модели средневзвешенной стоимости капитала (Weighted Average Cost of Capital или WACC). В соответствии с моделью WACC, требуемая норма прибыли на инвестированный капитал рассчитывается путем анализа следующих компонентов:

- структура капитала;
- стоимость собственного капитала;
- стоимость заемного капитала.

Алгоритм расчета по методу WACC может быть представлен следующим образом: [4]  
 $WACC = K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T)$ , где (2)

$K_s$  - Стоимость собственного капитала;

$W_s$  - Доля собственного капитала;

$K_d$  - Стоимость заемного капитала;

$W_d$  - Доля заемного капитала;

$T$  - Ставка налога на прибыль.

При расчете стоимости товарного знака в соответствии рассмотренными двумя моделями используется допущение о том, что все будущие доходы компании, включая часть доходов, которые будут получены при помощи товарного знака, соответствуют одинаковому с бизнесом уровню риска. Поскольку данное предположение не всегда является справедливым и применение метода WACC может завышать стоимость товарного знака, в рассчитанные ставки возможно внесение корректировки в виде премии, позволяющей учесть более высокий риск нематериальных активов относительно материальных. Следующие рассматриваемые нами модели позволяют учесть риск инвестирования в нематериальные активы более детально.

Метод кумулятивного построения предполагает определение ставки дисконтирования на основе последовательного учета большого числа составляющих, отражающих в той или иной мере риски, присущие оцениваемому объекту.

В соответствии с исходным методом кумулятивного построения ставки дисконтирования необходимо учитывать следующие факторы риска, принимающие значение от 0 % до 5 % : ключевая фигура в руководстве; качество руководства; размер компании; финансовая структура (источники финансирования компании); товарная и территориальная диверсификация; диверсификации клиентуры; доходы: рентабельность и предсказуемость; прочие особые риски. Базовая формула выглядит следующим образом:

$$R = R_f + \sum R_i, \text{ где (3)}$$

$R_f$  – безрисковая ставка доходности;

$R_i$  – перечисленные выше факторы риска;

Данный метод расчета ставки дисконтирования позволяет учесть специфику деятельности конкретного предприятия, оценивая только те риски, которые действительно значимы. К достоинствам кумулятивного метода следует отнести идентификацию и учет широкого спектра факторов, влияющих на риск инвестирования. Главным недостатком метода кумулятивного построения является его субъективность, и возможность манипулирования ставкой дисконтирования, а, следовательно, стоимостью оцениваемого актива.

Ввиду гибкости расчета ставки дисконтирования данным методом, она может быть модифицирована для оценки стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Анализ научных публикаций показал, что модификации метода кумулятивного построения для расчета стоимости нематериальных активов независимо от стоимости бизнеса существуют. Так, по мнению О.С. Черемных предлагает оценивать и добавлять к ставке следующие категории рисков: рыночные риски, риски системы управления торговой маркой юридические риски.

Свою собственную методику оценки товарных знаков также выработала международная консалтинговая компания – Brand Finance. Особенность ее методики связана с расчетом ставки дисконтирования. В то же время, методика является эксклюзивной этой, и компания не раскрывает точную формулу расчета данного показателя. Таким образом, мы рассматривали модифицированную методику, предложенную в статье Якубовой Д.Н.

Расчет ставки дисконтирования для товарных знаков по модифицированной методике определяется по следующей формуле (2):

$$R = R_f + \text{brendbeta} \times (R_m - R_f), \text{ где (4)}$$

$R_f$  - Безрисковая ставка (risk free rate);

$\text{brendbeta}$  - Бета (beta), рассчитанная специально для оцениваемого товарного знака;

$R_m - R_f$  - Рыночная премия за риск (market risk premium).

Величина показателя риска  $\text{brendbeta}$  рассчитывается по следующей формуле (3):

$$\text{brendbeta} = 2 - 0,02 * \text{Индекс значимости товарного знака (5)}$$

Индекс значимости товарного знака отражает силу товарного знака на рынке, выражающуюся в экспертной оценке по следующим критериям по балльной шкале от 0 до 10 баллов каждый: время действия на рынке; уровень сбыта; доля рынка; позиция на рынке;

уровень роста продаж; ценовая надбавка; эластичность цены; маркетинговая поддержка; эффективность рекламы; сила товарного знака.

Средний товарный знак, то есть получивший рейтинг в 50 баллов, получит среднюю составную ставку дисконта для данного сектора рынка. В то время как знак, получивший 100 баллов, теоретически является безрисковым и должен дисконтироваться по безрисковой ставке. Однако в реальности существование такого товарного знака практически невозможно.

Оценка 0 означает наивысшую ставку дисконта с удвоением той надбавки, что была сделана к безрисковой ставке заимствования.

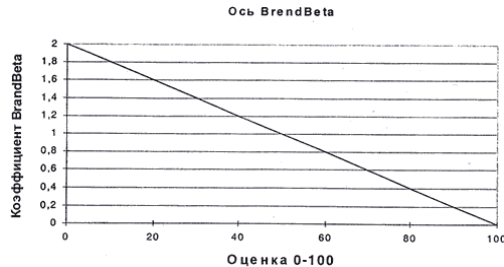


Рис. 1. Ось brendbeta для оценки индекса значимости товарного знака.

Таким образом, к безрисковой ставке дисконтирования прибавляется премия за риск, рассчитанная путем умножения премии за риск на коэффициент brendbeta, соответствующий оценке (рейтингу) товарного знака.

Недостатки данного метода заключаются в том, что: методика расчета стоимости товарного знака не раскрыта компаний Brand Finance полностью и данный метод является крайне субъективным в отношении расчета индекса значимости товарного знака.

Наиболее оправданным с научной точки зрения считается подход, основанный на средневзвешенной стоимости активов (Weighted Average Return on Assets или WARA). Суть модели WARA заключается на рассмотрении компании как портфеля активов, включающего чистый оборотный капитал, основные средства, нематериальные активы и объекты интеллектуальной собственности. Каждый из этих видов активов несет в себе различные уровни риска. Некоторые, например, деньги, дебиторская задолженность или основные средства, имеют совершенно определенную ликвидационную стоимость. Другие не имеют ликвидационной стоимости, например, нематериальный актив в виде коллектива квалифицированной рабочей силы.[5]

Исходя из того, что на эффективном рынке средневзвешенная стоимость активов будет равняться средневзвешенной стоимости капитала компании, установив стоимость для всех активов и всего капитала в целом, можно рассчитать оставшийся элемент – стоимость нематериальных активов. Математически можно представить следующим образом:

$$WACC = R_e \frac{E}{E+D} + R_d \frac{D}{E+D} = WARA = R_{NWC} \frac{NWC}{V_L} + R_{TFA} \frac{TFA}{V_L} + R_{IA} \frac{IA}{V_L} + R_{PVTs} \frac{PVTs}{V_L}, \quad (6)$$

Основываясь на приведенном равенстве требуемую доходность на нематериальные активы можно выразить следующим образом:

$$R_{IA} = \frac{WACC - R_{NWC} \frac{NWC}{V_L} - R_{TFA} \frac{TFA}{V_L} - R_{PVTs} \frac{PVTs}{V_L}}{\frac{IA}{V_L}}, \quad \text{где (7)}$$

WACC – средневзвешенная стоимость капитала до налогообложения;

$R_e$  – стоимость акционерного капитала с учетом финансового рычага;

$R_d$  – стоимость заемных средств;

$R_{NWC}$ ,  $R_{TFA}$ ,  $R_{IA}$ ,  $R_{PVT}$  – требуемая доходность на чистый оборотный капитал, внеоборотные материальные активы, нематериальные активы и текущую стоимость налогового щита соответственно;

$V_L$  – рыночная стоимость компании с учетом долговой нагрузки.

Расчет недостающих показателей осуществляется на основе рыночных данных, например, для внеоборотных материальных активов возможно использовать рыночные ставки по лизингу.

#### **Использованные источники:**

1. Приказ Минэкономразвития России от 22 июня 2015 г. № 385 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО № 11)».

2. Международные стандарты оценки. Девятое издание. 2011 / Пер. с англ. А.И. Артеменкова, Г.И. Микерина, – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2013. – С. 77.

3. Леонтьев Б.Б. Основы оценки интеллектуальной собственности в России / Б. Б. Леонтьев, Х.А. Мамаджанов. – М.: ИННЦ Роспатента, 2006. – 320с.

4. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Пер. с англ. / Под ред. В.М. Рутгайзера. – М.: Квинто - Консалтинг, 2005. - 792 с.

5. Gordon V. Smith, Russel R. Parr. Valuation of Intellectual property and Intangible Assets, 3<sup>rd</sup> Edition. New York: John Willey & Sons, Inc., 2006

© М.Ю. Иванников, 2017

**УДК 33**

**Иванова Д.М.**

Студентка 1 курса факультета управления

Направление: Менеджмент

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт - Петербург, Россия

### **DEVELOPMENT OF OUTSOURCING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

Nowadays almost every business entity is actively using the possibility of transferring certain business processes to another service organization. This activity is called outsourcing.

The term outsourcing comes from 3 English words: «out», «source» and «using» and literally means "the use of external resources."

Outsourcing and globalization - two closely related to each other processes. Outsourcing – is a tool and also a form of globalization of the world economy. Also, being an integral part of modern management concepts, outsourcing has become the subject of systematic scientific researches. Analysts are watching how the scope of outsourcing is expanding, and distinguish positive and

negative consequences of its impact on process of development. This article is devoted for consideration of this issue.

The practice of outsourcing proves that it helps to optimize the activities of enterprises. This is due to the company's efforts to focus on specific functions and specific subjects of activity. The transfer of a number of roles can reduce costs, improve the quality of products and services and also reduce the risks.

Spheres of information technologies (IT - outsourcing), finance, human resource management, marketing and logistics have the biggest demand in outsourcing in Russia.

There is no secret that Russian companies spread corporate information with great reluctance and entrust their business to another firm for them – is not an easy step. Despite this, there is a certain fact that help to attract outsourcing companies: in accordance with the legislation of the Russian Federation, firm are obliged to use a mutual fund management company and the auditor for the accounting, control and asset management. So, firms impose these duties on the outsourcing company to avoid problems with Russian law.

#### IT - OUTSOURCING.

It - outsourcing involves transferring of work for support, modernization and maintenance the IT - infrastructure. It should be noted that the functions of IT - outsourcing in servicing information needs of the enterprise are quite diverse and can include a range of services, that is shown in the picture.

Despite the fact that the market for IT outsourcing in Russia is in its formation, according to research firm Gartner, the pace of development of this market will outpace the world. Such a rapid formation will contribute to the complexity of the country's economy, which will force companies to optimize their resources by using information technology.

#### FINANCE.

The main distribution of outsourcing we can see in finance, namely in accounting and financial reporting. Shapes of outsourcing here can be varied, beginning with accounting and tax accounting, ending with the conclusion of bank payments.

#### PERSONAL MANAGEMENT AREA.

With special interest customers come to the agreement for external personnel management, especially in terms of recruitment and searching for new employees. This makes it possible to reduce personnel costs on its own, while receiving the speed and quality of service. In addition the provider assumes most of the risks associated with the delegated function.

However, personnel outsourcing - is a special risk. It is possible loss of control of business processes, as well as the leakage of commercial information.

#### MARKETING COMMUNICATIONS.

Customer relationships are a classic example of such outsourcing. It includes work with handling calls. This type of outsourcing is applicable when it is placing call centers with low - wage labor. In Russia, the location of such centers is typical of provincial towns.

#### LOGISTICS.

Providers here are the organizations that provide services in the scope of logistics: transportation, warehousing, order management.

Up to 70 % of Russian companies have resorted to the using of outsourcing. Despite the seriousness of the intentions of market participants, it is clear that the development of this sector in

Russia must be interested by participation and support of the state and public institutions of development.

#### NEAREST FORECASTS.

Thus, according to the calculations of researchers by 2020, the following situation will be observed in Russia:

- ✓ increase in the number of professionals working in the industry of innovation and outsourcing services;
- ✓ increase the number of Russian enterprises and organizations, including the public sector and public authorities that have fallen from the "natural economy" to the modern service organization;
- ✓ increase the country's GDP and a significant increase in the share of services in GDP, as a result of a mass exit from non - core business units and assets;
- ✓ increasing of a labor efficiency in the Russian economy, while reducing the level of economic corruption.

#### Список использованной литературы:

1. Аалдерс Р. ИТ аутсорсинг: практическое руководство / Р.Аалдерс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Абрамова Э. Бухгалтерский аутсорсинг. // Аудит и налогообложение. — 2007. — № 3(135)
3. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие / Б.А.Аникин, И.Л.Рудая. – М.: ИНФРА - М, 2007.

© Иванова Д.М., 2017 г.

УДК33

**Н.В. Иванчикова**

студентка 2 курса

факультет магистратуры и подготовки кадров высшей квалификации

ОГУЭТ,

г. Орел, Российская Федерация

### КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Для определения оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо понимать, какие факторы оказывают особое влияние на финансовые показатели организации, поскольку множество процессов финансово - хозяйственной деятельности находятся в тесной взаимосвязи, а без детального и всестороннего изучения всех факторов нельзя сделать обоснованное заключение о результатах деятельности предприятия. Если по какой - либо причине фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка финансовой устойчивости, а также выводы о результатах деятельности предприятия могут оказаться недостоверными.*



*Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность, заемный капитал, финансовый рычаг, операционный рычаг.*

Под финансовой устойчивостью предприятия понимаются собственные средства организации, которые способны покрыть средства, вложенные в активы (основные фонды, НМА, оборотные средства). Стабильность предприятия связано с недопущением неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, а также со своевременной оплатой по своим обязательствам.

Финансовая отчетность предприятия позволяет установить анализ финансовой устойчивости организации. Документом финансовой отчетности выступает бухгалтерский баланс организации - основной, а порой и единственный документ для анализа финансово - экономического состояния предприятия, который представляет собой отчет об имущественном положении организации. Используя данный документ для анализа финансового состояния предприятия, руководителю, а также главному бухгалтеру предприятия, необходимо учитывать ряд особенностей и ограничений, которые присуще этому документу [2, с. 137].

Во - первых, бухгалтерский баланс составляется на определенную дату. Исходя из этого, заключение об улучшении или ухудшении финансово - экономического состояния предприятия, основывается только из анализа двух крайних точек, что на самом деле может не соответствовать истинному положению. По этой причине изменения, касаемо финансово - экономического состояния предприятия, могут произойти в последний момент, независимо от того, что ликвидность на протяжении всего отчетного периода могла быть достаточно высокой.

Во - вторых, бухгалтерский баланс составляется с учетом имущества, имеющимся в наличии у организации, с той целью, чтобы в полном объеме зафиксировать финансово - экономическое состояние предприятия за отчетный период. Однако, выделяя данный критерий, стоит помнить о том, что имущество невозможно разделить на собственное и заемное конкретно по видам, что играет огромную роль при анализе платежеспособности предприятия [1, с. 217].

Также на финансовую устойчивость предприятия непосредственно оказывают влияние такие факторы, как внешние и внутренние. Влиять на внешние факторы предприятие не в силах, а вот изменить состояние внутренних факторов организация способна, т.к. они напрямую связаны с организацией работы самого предприятия. Управляя финансовой устойчивостью необходимо руководствоваться данным делением, в целях дальнейшего повышения эффективности производства.

Факторы, находящиеся за пределами предприятия, и которые не способны на него воздействовать называются внешними. Изменения, которые непрерывно происходят во внешней среде, являются важным условием, в которых придется работать организации. Способность предприятия оперативно реагировать и справляться с данными изменениями внешних факторов является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Финансовая устойчивость предприятия зависит не только от степени влияния и совокупности вышеперечисленных факторов, но и от профессионализма и компетенции менеджеров, а также от стадии производственного цикла, на которой в данный момент находится предприятие [3, с. 359].

Таким образом, состояние оборотных средств предприятия, недостатки традиционных форм отчетности для оценки платежеспособности предприятия, влияние внешних и внутренних факторов – все это влияет на финансовую устойчивость предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике [Текст]: учебник для студентов вузов / А.В. Грачев - Москва: «Дело и Сервис», 2014. – 400с. - ISBN 978 - 5 - 8018 - 0358 - 6
2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: учебник / А.И. Ковалев, В.П. Привалов - М.: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 674с. - ISBN 5 - 85873 - 080 - 9
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учебник для студентов вузов / Г.В. Савицкая – Москва: «Новое издание», 2012. – 696с. - ISBN 978 - 5 - 16 - 006502 - 1

© Н.В.Иванчикова, 2017

**УДК 339.13**

**Е.Е.Кабанова**

Кандидат социологических наук,  
Старший преподаватель кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г.Москва, Российская Федерация

**Е.А. Ветрова**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

**М.В.Князева**

студентка, направление подготовки  
«Государственное и муниципальное управление»,  
кафедры менеджмента и административного управления РГСУ  
г.Москва, Российская Федерация

### **МАРКЕТИНГ ГОРОДСКОГО ОКРУГА РЫБИНСК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Маркетинг территории - это важная составляющая продвижения какой - либо территории в целом. Привлекать инвестиции на территорию муниципального образования, большое количество туристов и партнеров, будь они с соседних территорий или из иных государств не такая простая задача. Поэтому в наши дни каждая территория заинтересована в своей привлекательности и конкурентоспособности. И город Рыбинск не стал исключением.

Городской округ Рыбинск вполне перспективная территория со своими особенностями, историческими и культурными объектами, высоким производственным потенциалом и инвестиционной привлекательностью. До Октябрьской революции Рыбинск считался крупнейшим в России центром торговли зерном, перегрузочным центром Мариинской водной системы, который прозвали «столицей бурлаков», ведь в середине 19 века их насчитывалось более 130 тысяч. После строительства в 1930 - х годах Рыбинской ГЭС к северо - западу от города возникло Рыбинское водохранилище, которое стало крупнейшим для своего времени искусственным водоём мира. А свое название за всю историю города менял целых 5 раз.

«Город Рыбинск располагает широким спектром возможностей, имеет выгодное географическое положение, богатейший научный, человеческий, производственный потенциал и благоприятный инвестиционный климат, - все это позволяет развивать бизнес практически любого профиля, реализовывать масштабные проекты, делает Рыбинск одним из наиболее выгодных городов для создания новых предприятий» - обращение губернатора Ярославской области Вахрукова С.А. к инвесторам [2].

С данными словами нельзя не согласиться. Основной специализацией данного города и его товарной маркой в частности считается именно производственная сфера и НПО «Сатурн», которое специализируется на разработке и производстве газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, из которых турбовентиляторный двигатель SaM146 для семейства российских региональных самолетов RRJ даже приобрел мировую известность, и всем хорошо известных «рыбинских моторах». Также из известной продукции можно выделить снегоходы, квадроциклы, разночастотные кабели, мука, хлебобулочные и мясомолочные изделия, комбикорма и другие. Вообще на данный момент в городе функционируют 60 промышленных предприятий, из которых 9 крупных реализуют 14 инвестиционных проектов стоимостью 38 млрд.руб. А в апреле 2012 года был создан кластер газотурбостроения и энергомашиностроения, состоящий из 22 участников. Ключевыми предприятиями кластера являются ОАО «НПО «Сатурн» и ОАО «Сатурн - Газовые турбины», а также «Snesta» (Франция), «Sored Zlin» (Чехия), «Saffran» (Франция) и «Prysmian» (Италия), с которыми город реализует международные проекты. В апреле 2015 года состоялся осмотр площадки промышленного парка «Копяево» китайской делегацией машиностроительной компании для возможного размещения нового производства дорожной техники. Поэтому можно смело сказать, что промышленный сектор в городе Рыбинск развит очень хорошо. Чего в свою очередь нельзя сказать о привлекательности и имидже города именно для потенциальных потребителей, а именно туристов и жителей [4].

У самого города просто богатейшая история и так много исторических и культурных объектов, но почему - то о них мало кто знает. Взять, например, Мологу — город, который прозвали «Русской Атлантидой» или «Городом - призраком» с почти тысячелетней историей, скрывшийся под водой Рыбинского водохранилища в 40 - х годах прошлого века. В собрании музея, посвященному ему хранятся документы, фотографии и личные вещи жителей затопленного города. Плюс был восстановлен старинный мологский рецепт пряника. Об этом кондитерском изделии уже знают во многих уголках России. И он вполне успешно конкурирует со своим тульским собратом. Уникальный способ его изготовления воспроизвела потомок мологских мещан Елена Кексель. Его особенность состоит в том, что

мологские пряники хранятся очень долго, даже полгода для них не срок. А в старинный рецепт рыбинские кулинары внесли свои новшества: в качестве украшения они используют яркую и вкусную шоколадную глазурь [3].

Также мало кто знает, что основатели знаменитого Голливуда, братья Шенк, родились и выросли именно в Рыбинске, так же как и семья главного русского кинематографиста Н. Михалкова. Да и сам Рыбинск не раз отмечен в кино. Этому посвящен музей «Рыбинск — кино — Голливуд», где более 300 экспонатов рассказывают об истории любви Рыбинска с кинематографом.

Еще можно отметить такие достопримечательности как музей Верхней Волги - Рыбинский музей - заповедник, который недавно отпраздновал 100 - ление и обладает богатейшей коллекцией, достойной многих столичных музеев, Спасо - Преображенский собор, снискавший себе славу «Красы Поволжья», памятник археологии XI - XVI вв. «Усть - Шексна», «старая» и «новая» хлебные биржи, олицетворяющие собой славный путь развития рыбинским купечеством, польский костел, являющийся единственным дореволюционным католическим храмом всего Верхнего Поволжья, недавно восстановленная Никольская часовня, единственный памятник бурлаку в мире, памятники известным землякам – непобедимому адмиралу Ф. Ушакову и известному поэту - песеннику Л. Ошанину и многие другие. Также за последние годы издано десятки книг, альбомов и журналов, тематически связанных с Рыбинском: «Рыбинск. Цветные сны», «Рыбинск. Восемь любимых маршрутов» и многие другие. Конечно некоторое достопримечательности находятся далеко не в лучшем состоянии, поэтому стоит уделить этому большее внимание и восстанавливать «историческое ядро города», привлекая к этому частный бизнес [4].

А совсем недавно жители города принимали участие в выборе бренда своего города. По итогам опроса самым популярным объектом горожане признали монумент «Мать - Волга», установленный перед судоходным шлюзом Рыбинского гидроузла, со стороны Рыбинского водохранилища. Он был установлен в 1953 году. Первоначально рядом с шлюзами планировалось установить скульптуру В. Мухиной «Рабочий и колхозница», однако после выставки в Париже ее решили оставить на ВДНХ в Москве. Скульптура женщины символизирует Волгу, в руке она держит чертежи сооружений гидроузла, а на постаменте высечены слова В.И. Ленина: «Коммунизм — это есть Советская власть плюс электрификация всей страны». На самом деле довольно странный выбор, так как не многие так хорошо знают про этот памятник и тот же символ рыбы был бы актуальней, ведь он олицетворяет название самого города да и для туристов сувенирные «Рыбинские рыбы» уже приобрели заслуженную славу и пользуются большим спросом [5].

В Рыбинске разработано около 30 круглогодичных экскурсионных маршрутов, которые проходят как по достопримечательностям города, так и по реке Волга. Но маршруты по реке не используются так часто, что дает большие денежные потери. Ведь если взять в сравнение тот же Мышкин или Углич, то в них проводят около 400 если не больше водных переправ, а в Рыбинске только 90. В свою очередь отмечается не лучшее состояние перевалочного узла на данный момент, что также тормозит развитие этого направления. Поэтому стоит обратиться на этот момент и заняться решением этих проблемы и транспортного сообщения в целом. Так как мост, соединяющий части города через Волгу, тоже находится в критическом состоянии. И если устранить все эти проблемы, то безусловно инвестиции возрастут просто в разы. Для туристов и гостей города существует сайт - гид по Рыбинску, где отражается информация о расписании транспорта, о территории, то есть можно посмотреть полную информацию о интересующем вас районе:

какие остановки там расположены, какие объекты и предприятия так есть, информацию об интернете и wifi, также отражены актуальные места, которые могут заинтересовать туристов. Все бы отлично, но сайт по каким - то причинам не обновляется с 2015 года и этому тоже стоит уделить особое внимание [6].

Что касается мероприятий, которые проводятся в Рыбинске, то тут все не так плохо. В городе есть мероприятия достойные внимания. Визитной карточкой города стало необычное событие «Нашествие Дедов Морозов», в котором принимают участие порядка 1500 человек. В этот день по центральной улице города, к главной елке проходит парад из рыбинских Дедов Морозов и снегурочек - барабанщиц. А скульпторы и художники ежегодно создают необычное царство снежных скульптур – дедов морозов, снеговиков и, конечно, главный символ города – скульптуры волжской рыбы. Также Рыбинск часто проводит спортивно - массовые мероприятия, из которых самые известные это «Деминский лыжный марафон», где ежегодно собирается порядка 2 тысяч участников и более 10 тысяч зрителей и беговой полумарафон «Великий хлебный путь», который входит в серию забегов проекта «Бегом по Золотому кольцу». В 2016 году в нем приняло участие 18 тысяч человек из 15 стран мира. Каждый из восьми маршрутов планировался с учетом расположения достопримечательностей и знаковых мест. В 2015 году проект «Бегом по Золотому кольцу» получил звание «Лучший беговой проект страны». Еще можно отметить «Рыбинскую рыбалку», которая уже много лет считается традиционным праздником. В этот день участники из соседних областей: Ярославской, Ивановской, Костромской, Вологодской, Московской и других собираются на берегу Рыбинского водохранилища на открытый чемпионат среди команд - любителей подледной рыбной ловли на мормышку, где победителей определяют по наибольшему весу выловленной рыбы. Также проводится конкурс на приготовление ухи, где каждый может показать свои кулинарные способности. Кроме традиционных конкурсов в рамках праздника проводятся соревнования по аквайс - спорту или купание в ледяной воде, катание на снегоходах, выступления творческих коллективов, конкурсы и игры.

Также проводятся Международный день театра, Ночь музеев, Фестиваль поэзии и песни памяти Льва Ошанина, День памяти адмирала Ушакова (15 октября), Всероссийский турнир по самбо памяти маршала В.К. Блохера, Всероссийский конкурс детского и молодежного творчества «Славься, Отечество!», Фестивали творчества и красоты: «Мир моды и фантазии», «Мир вкуса», Российский турнир по спортивным бальным танцам на Кубок главы города Рыбинска, Хоровой фестиваль имени В.Г. Соколова и так далее.

Такие яркие события создают особую атмосферу для туристов и жителей Рыбинска, формируют имидж и репутацию города, где людям интересно жить, работать, где можно хорошо отдохнуть и есть что посмотреть [4].

В заключении можно сказать, что городской округ Рыбинск достоин большего внимания, чем имеет на данный момент. У него богатая история и, действительно, есть, что показать приезжающим гостям. Стоит делать акцент не только на производственной сфере, но и на туристической. Ведь у города есть все для этого: и достопримечательности, и отличные гостиницы, нужна только большая привлекательность. Стоит уделить внимание транспортному сообщению и стараться привлекать больше спонсоров, для развития туризма в городе по всем направлениям.

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

1. Ветрова Е.А. Расширение ресурсной базы нематериального производства как основы повышения благосостояния общества: автореферат диссертации на соискание ученой

степени кандидата экономических наук (08.00.01) / Ветрова Екатерина Александровна; Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. - Тамбов, 2009.

2. Информационный портал Рыбинска. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sprin.ru/sites/gybinsky.ru/?ti=18>

3. Блог города Рыбинска: Рыбинск: life & family. [Электронный ресурс]. URL: <http://gybinskblog.ru/gybinskij-pryanik-brend-ili-bred/>

4. Официальный сайт Администрации городского округа Рыбинск. [Электронный ресурс]. URL: <http://gybinsk.ru/>

5. Информационное агентство REGNUM. Скульптура «Мать - Волга» стала символом Рыбинска [Электронный ресурс]. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2189029.html>

6. Сайт - гид по Рыбинску. Рыбинск: сайт - гид и не только... [Электронный ресурс]. URL: <http://fish-burg.ru/>

7. Кабанова Е.Е. Роль местного самоуправления в развитии туристической привлекательности муниципального образования. Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 191 - 194.

8. Кабанова Е.Е. Туристический имидж территории: теоретический аспект. В сборнике: Инструменты и механизмы современного инновационного развития сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 243 - 245.

9. Синепупова О.С., Руднева Н.И., Короткова Г.В., Ветрова Е.А., Гусева М.Н., Ефименко Е.А., Мосолова С.Ю. "Плюс - минус" репутация: из опыта имиджмейкинга государственной службы: учебно - методическое пособие / Тамбов, 2015.

© Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, М.В.Князева, 2017

## УДК 339.13

**Е.Е. Кабанова**

Кандидат социологических наук,  
старший преподаватель кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

**Е.А. Ветрова**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

**А.Д. Тростина**

студентка, направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»,  
кафедра менеджмента и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

## МАРКЕТИНГ КРУПНЫХ ГОРОДОВ

В настоящее время роли маркетинга уделяется все больше и больше внимания. С развитием промышленности, строительства, бизнеса, с ростом доли городов маркетинговая деятельность развивается соответственно. Конкуренция между предприятиями одной или даже разных сфер деятельности давно не нова, но на сегодняшний день существует даже конкуренция между городами. Что дает первенство в данной иерархии? Во - первых, это

дает определенную экономическую выгоду, конкурентоспособный город может иметь возможность регулирования его ресурсов, что, безусловно, делает его более сильным и конкурентоспособным для рынка. Ярким примером является, если и не город Уфа, то территория Республики Башкортостан, где сосредоточено нефтедобывающее и нефтеперерабатывающее предприятие «Башнефть». Таким образом, территория имеет некое влияние и определенную независимость экономической сферы. К тому же, не так давно начало функционировать предприятие «Кроношпан», которое обещает стать крупнейшим деревообрабатывающим комплексом РФ.

Изучению проблемы посвящены работы таких научных деятелей, как Визгалов Д.В., Панкрухин А.П., Соколова Н.Г. и других. Очевидно, что проблема не нова, но и большого распространения пока получить не успела, поэтому актуальность бесспорна.

Один из важнейших принципов развития городов – децентрализация, приводящая к росту экономического потенциала и глобализации всей экономической деятельности. Нужно сказать, что территориальное положение, наличие крупнейших предприятий и каких-либо ресурсов не гарантирует престиж этого города. Большую роль здесь играет маркетинг, те технологии, благодаря которым город может заявить о себе, поэтому роль маркетинга нельзя приуменьшить.

Понятие маркетинговой деятельности города обозначает продвижение его интересов путем придание определенного имиджа и удержание достигнутых позиций, PR - деятельности (репортажи, публикации в СМИ, проведение мероприятий. Кстати, говоря об Уфе, важно подчеркнуть и то, что летом 2015 года город стал столицей проведения международных саммитов ШОС и БРИКС, что заявило о нем не только внутри Российской Федерации, но и за рубежом, подняв, тем самым, его международный имидж [8].

Главные задачи маркетинговой деятельности городов следующие:

- создание, укрепление, удержание имиджа города;
- обеспечение конкурентоспособности промышленного комплекса города, рост доли его сильных компаний;
- обеспечение возможности удовлетворения потребностей людей, проживающих на данной территории;
- поиск новых инвесторов для развития экономической составляющей города, поддержание на должном уровне отношений с уже имеющимися;
- увеличение узнаваемости города как внутри отдельных регионов, так внутри государства и за рубежом.

Один город может славиться одной экономической отраслью, другой – другой и так далее, нет такого города, который был бы передовиком во всех отраслях экономики, внимание всегда должно концентрироваться на чем-то одном, только при таком подходе можно добиться реальных успехов в экономической политике. Если город имеет некие преимущества, в него будут инвестировать, он будет развиваться.

Направления стратегии маркетинговой деятельности могут быть разными, но достижение и удержание конкурентных позиций для города – одна из главных задач.

Существует единый подход в определении стратегии развития города, выглядит он следующим образом:

- 1) анализ условий, в который город должен расти и развиваться;
- 2) установление соответствия задач его становления и позиционирования по главным направлениям;

- 3) координация политики развития города с единой стратегией государства;
- 4) разработка системы анализа результатов развития городских территорий [7, с. 75].

Маркетинговая деятельность заставляет города искать их конкурентоспособные стороны, для одних это – промышленность, для вторых – культурное развитие (примером может быть город Санкт - Петербург), для третьих – торговля и так далее. За рубежом ярчайшими примерами развития маркетинговой деятельности являются Барселона, Шанхай, Чикаго, Нью - Йорк и многие другие [3, с. 80].

В данный момент существует ряд причин, которые обуславливают проведение маркетинговой деятельности:

1. Изменчивость факторов, от которых зависит имидж города. Удачные позиции в экономическом состоянии и географическом положении на данный момент не сильно влияют на имидж города. В современном мире все настолько мобильно, что было бы правильным привязываться к территории.

2. Партнерские или конкурирующие отношения городов. Большая роль на сегодняшний день отводится не материальным составляющим, а престижу города.

3. Создание имиджа городов. Это требует осуществление ряда работ как в IT - пространстве, так и в поиске инноваций, новых территорий и т. д.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в современном мире города являются полноправными продавцами на рынке товаров и услуг, а маркетинг, применимый к ним, не менее значим, чем тот, что касается предприятий, и, совершенно точно, тенденция с каждым годом будет только расти [6].

#### **Список использованной литературы**

1. Байнова М.С., Козырев М.С., Петров А.В. Корреляционный анализ государственного воздействия на отдельные аспекты российской экономики. Актуальные проблемы экономики. 2016. Т. 182. № 8. С. 334 - 343.
2. Ветрова Е.А. Расширение ресурсной базы нематериального производства как основы повышения благосостояния общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.01) / Ветрова Екатерина Александровна; Тамбовский государственный университет им. Г.П. Державина. - Тамбов, 2009.
3. Визгалов Д. В. Маркетинг города: практики в поисках теории // Маркетинг в России и за рубежом. 2008 №3. С. 78 - 85.
4. Кабанова Е.Е. Роль местного самоуправления в развитии туристической привлекательности муниципального образования. Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 191 - 194.
5. Кабанова Е.Е. Туристический имидж территории: теоретический аспект. В сборнике: Инструменты и механизмы современного инновационного развития сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 243 - 245.
6. Концепция Стратегии социально - экономического развития регионов Российской Федерации.
7. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. СПб.: Стокгольм, шк. Экономики в Санкт - Петербурге, 2005. С. 75 - 94.
8. Русская планета [Электронный ресурс]. URL: <http://ruspl.ru>

© Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, А.Д. Тростина, 2017



**Е.Е. Кабанова**

Кандидат социологических наук,  
старший преподаватель кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

**Е.А. Ветрова**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента  
и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

**А.Д. Тростина**

студентка, направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»,  
кафедра менеджмента и административного управления РГСУ  
г. Москва, Российская Федерация

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ**

Одни территории интересны с точки зрения туристического бизнеса, другие богаты полезными ископаемыми и ресурсами, в третьих – идеальные условия для развития промышленности. В маркетинг территорий входит, в первую очередь, исследование региона внутри самого себя, в результате чего выявляются нужды и потребности жителей в продукции и услугах. Должны быть изучены и учтены культура и быт народов, а маркетинговая деятельность никоим образом не должна этому противоречить, создавая трудности. Актуальность разработки бренда какого-либо региона обуславливается тем фактом, что в условиях настоящей социально-экономической ситуации многие территории лишаются возможности нормально развиваться и функционировать.

Выделение маркетинговой деятельности территорий как отдельное направление относится к середине 90-х гг. 20 века, изучению проблем посвящены работы таких авторов, как Ф. Котлер, Д. Хайдер, К. Асплунд, И. Рейн в книге "Маркетинг территорий: привлечение инвестиций, промышленности и туризма в города, штаты и страны", впервые маркетинг был рассмотрен как инструмент позиционирования территорий.

Если десять лет назад динамика развития могла в большей степени зависеть от территории и ресурсов, и этого было достаточно для того, чтобы быть конкурентно доступным и успешным регионом, который не нуждался в сторонних вложениях, то на сегодняшний день роль инвестиций неизменно растет. Инвестировать стараются в бренд, в ту сферу или ту территорию, которая определенным образом разрекламирована. В настоящее время задача регионов – максимально эффективно использовать ресурсы с целью привлечения дополнительных финансовых средств во вложенный капитал. Соответственно, задача территориального маркетинга – создание «имени», бренда, заявления о себе [7].

Любая территория для своего развития использует множество методов, маркетинг – главный из них. В следствие этого, удается получить определенные дотации со стороны

федерального бюджета, а также получить финансовую поддержку от отечественных (региональных и федеральных) и зарубежных инвесторов.

Продвижение регионов – прием достаточно новый, но работающий и имеющий огромную перспективу в будущем. Осуществление маркетинга территорий осуществляется благодаря инструментам маркетинговой деятельности, которые помогают в нужном ключе позиционировать ту или иную территорию, делая инвестиции в нее интересными для инвесторов, имеющим определенные финансово - экономические перспективы в будущем.

Ключевая идея продвижения маркетинга территорий заключается в грамотном его продвижении внутри внешней среды, его грамотное позиционирование перед другими территориями, занятие определенных конкурентоспособных позиций и удержание их на том уровне, который позволит экономически развиваться в условиях рынка. Создание и разработка имиджа (бренда) территории, а также способы ее продвижения в настоящее время - основные задачи развития территории. Каждая территория имеет различия в социальной, экономической сфере, обладает различными ресурсами [1, с. 107].

Маркетинг территорий и маркетинговая деятельность внутри какой - то территории – одно и то же. Маркетинг территории определяет тот факт, насколько исследуемая территория привлекательна, а маркетинговая деятельность внутри региона определяется необходимостью проживающих в нем людей в продуктах и услугах.

Маркетинг территории включает несколько направлений:

- имидж территории;
- жители региона;
- маркетинг привлекательности региона;
- маркетинг инфраструктуры.

Все четыре аспекта важны в равной степени и от показателей каждого зависит благополучие территории в целом. Для того, чтобы территория была максимально брендирована, важно комплексно подойти к ее изучению, взяв во внимание традиции народов, их религиозные воззрения, организацию быта и так далее.

Например, изучив южные территории России, такие как, например, Дагестан и Абхазия, можно сделать заключение о том, что они идеальны для продвижения туристического бизнеса, вследствие этого регионы могут развиваться в данном ключе, получая экономическую прибыль от своей деятельности. Территории интересны для инвесторов, так как мониторинг привлекательности показал перспективность вложения в них [8, с. 87].

Развитие туристско - рекреационного направления продподагает решения ряда вопросов, касающихся как структурных изменений, так и системных процессов в данной области. К ним относятся пляжный, лечебно - оздоровительный, горный, научно - образовательный, спортивный туризм.

Таким образом, роль маркетинговой деятельности играет огромное значение в развитии территориальной единицы. Создавая престиж территории, удастся получать финансовую помощь, благодаря которой интерес бизнесменов и инвесторов еще больше возрастает. Даже самая богатая ресурсами, обладающая оптимальным климатом и условиями для жизни территория не сможет грамотно заявить о себе, оставаясь в тени более узнаваемых и продвинутых с точки зрения маркетинга регионов.

### Список использованной литературы

1. Атаева Т.А. Маркетинг территорий как инструмент социальноэкономического развития региона. Теория и практика общественного развития. 2014. № 16. С. 106 - 108.
2. Атаева Т.А. Туризм как инструмент привлечения внимания к республике Дагестан. Теория и практика общественного развития. 2015. № 5. С. 59 - 61.
3. Байнова М.С., Козырев М.С., Петров А.В. Корреляционный анализ государственного воздействия на отдельные аспекты российской экономики. Актуальні проблеми економіки. 2016. Т. 182. № 8. С. 334 - 343.
4. Ветрова Е.А. Расширение ресурсной базы нематериального производства как основы повышения благосостояния общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.01) / Ветрова Екатерина Александровна; Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. - Тамбов, 2009.
5. Кабанова Е.Е. Роль местного самоуправления в развитии туристической привлекательности муниципального образования. Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 191 - 194.
6. Кабанова Е.Е. Развитие туристической привлекательности муниципальных образований. Научный вестник МГИИТ. 2016. № 1 (39). С. 26 - 30.
7. Концепция Стратегии социально - экономического развития регионов Российской Федерации.
8. Шахшаева Л.М. Перспективы развития туристического маркетинга в Республике Дагестан // Маркетинг – реальность и проекция в будущее, 2015. С. 86 - 88.

© Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, А.Д. Тростина, 2017

УДК 338.001.36

**Каганова А.С.**

Студентка 5 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск

Российская Федерация

Научный руководитель: к.социол.н, доцент Шадрина Л.Ю.

### ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА

Данная проблема является актуальной, т.к. мерчандайзинг является частью процесса маркетинга, определяющей методику размещения товара в магазине. Также мерчандайзинг призван определять набор продаваемых в розничном магазине товаров, способы выкладки товаров, снабжение их рекламными материалами, цены. И если в отделе отсутствует хороший мерчандайзинг, то магазин теряет значительную часть прибыли, т.к. покупателю в некоторых ситуациях бывает некомфортно и он проводит в отделе меньше времени и как следствие приобретает меньше товаров. Поэтому правильное и эффективное использование приемов мерчандайзинга так важно для магазина.

Концепция мерчендайзинга разрабатывается на основе трех законов (принципов): запас + расположение + представление (3). Эффективный мерчендайзинг — это выполнение всех трех критериев. Такой порядок законов не случаен. Если в торговом зале нет необходимого покупателю ассортимента, то и шаги по расположению и представлению не позволят увеличить объем продаж. Если в магазине разместить рекламные материалы, но при этом продукцию трудно найти на местах продажи, то невозможно увеличить объем продаж этой продукции.

1. Запас. На полках необходимо представить те товары, которые покупатели ожидают найти в данном магазине. Производитель указывает в своей мерчендайзинговой стратегии набор марок и упаковок, который он будет продвигать в каждой торговой точке (торговая точка — розничный продавец, который заказывает продукцию и продает ее в своем магазине). Всех своих клиентов производитель может разделить на несколько категорий (торговых каналов) в зависимости от вида активности покупателей в торговой точке, а также от того, какой контингент покупателей посещает эти магазины. (2).

2. Расположение. При расположении товаров в торговом зале учитываются следующие факторы:

- оптимальное использование пространства торгового зала;
- размещение торгового оборудования (чтобы задать выгодное направление движения покупательского потока);
- оптимальное расположение товаров и товарных групп, с учетом приоритетности места в торговом зале, разделения товарных групп на категории в зависимости от популярности среди постоянных покупателей;
- расположение основных и дополнительных точек продажи;
- способы замедления потока покупателей (2).

3. Представление товара производится после того, как уже выполнены первые два условия — запас и расположение.

Каждый третий покупатель отказывается от покупки, если не имеет информации о цене товара. Задача магазина — обеспечить максимальное удобство для покупателя и дать больше информации о товарах в самом магазине. Ценник обязательно присутствующий возле товара, выступает средством рекламы. С помощью ценника необходимо убедить покупателя, почему этот товар продается за эту цену.

Цель размещения рекламных материалов — напомнить покупателю о том, что в данном магазине он может приобрести необходимый ему товар. Главная задача POS - материалов (рекламных материалов в местах продаж) — повысить продажи в торговой точке (4).

Как и во всех сферах обслуживания, мерчендайзинг имеет свои проблемы, которых можно избежать при соблюдении некоторых правил.

Рассмотрим типичные ошибки мерчендайзинга и основные правила, соблюдение которых помогает избежать таких ошибок:

1. Неправильное размещение в торговом зале отделов по продаже товаров — создателей потока. Данное обстоятельство приводит к созданию мертвых зон и снижению выручки по товарам, имеющим прибыльобразующее значение для магазина. Решению этой проблемы способствует размещение таких отделов с использованием «правила треугольника». «Золотой треугольник» в мерчендайзинге - это некое правило расположения товара, по

которому посетитель двигается в зале самообслуживания по четким траекториям: Вход – Интересующая витрина – Касса.

Другими словами, наша задача разместить наиболее популярный и интересный товар таким образом, чтобы покупатель провел в магазине максимально возможное время. При этом на пути к желаемому и обратно к кассе покупатель видит все многообразие ассортимента магазина.

2. Отсутствие четкой системы по управлению ассортиментом, в свою очередь, приводит к воздействию субъективных факторов и не позволяет создать товарную матрицу, близкую к оптимальной. Решение – автоматизация процесса управления ассортиментом и регулярный анализ по различным показателям с последующей коррекцией товарной матрицы.

3. Не используются все возможности по продаже товаров, сопутствующих основной ассортиментной группе, и поэтому продажа таких товаров используется для увеличения продаж по конкретной товарной категории (продажа непосредственно дополняющего товара в придачу к основному), а также в качестве импульсных продаж, которые влекут за собой и последующую продажу основного товара. В данном случае целесообразен анализ возможных сопутствующих товаров основным товарным группам и их размещение в непосредственной близости от основного ассортимента.

4. Слабо используются места для продажи товаров импульсного спроса, также часто на таких местах размещают товары, ценовая категория которых превышает порог цен на подобные группы товаров. Решением будет ревизия мест для продажи товаров импульсного спроса, отбор в данную категорию лишь товаров, ценою не более нормативного.

5. Товары на полке размещаются без проведения анализа продаж. Это приводит как к снижению реализации конкретных товарных позиций, так и целых групп, приводя к падению эффективности использования экспозиционной площади магазина. Решение - размещение товаров на полках только на основе регулярного и полного экономического анализа реализации отдельных товаров и товарных групп в целом.

6. Отсутствие в магазине соблюдения пропорций в выкладке конкретных товаров по отношению к товарной группе, вследствие этого продавцы часто перемещают товар не только на разные места в пределах полки, но и в различной пропорции. Решение - зарисовка планограмм размещения товаров на основе анализа их реализации, в том числе по удельному весу в пределах товарной группы.

7. Отсутствие (несоответствие) ценников на полках товарам и отсутствие маркировки товаров, по этой причине покупатели при выборе однотипных товаров выбирают тот, чья цена указана. Решение - регулярное обновление ценников на все товары и тщательный контроль за их соответствием конкретным товарным позициям, маркировка всех поступающих к выкладке товаров.

8. Нарушение правила ротации товаров. Это приводит к появлению продуктов с истекшими сроками реализации. В таком случае есть смысл при выкладке придерживать следующего алгоритма: снять с полки старый товар, на его место в глубину полки поставить товар из новой партии, с лицевой стороны от покупателя доставить товары прошлой партии.

9. Недостаточное освещение торгового зала и отделов. Это приводит не только к снижению реализации в отделах с недостатком освещения, но и к общей потере количества

посетителей магазина. Решение, соответственно, заключается в установке достаточного количества осветительных приборов и дополнительной подсветки по ключевым отделам.

Самой распространённой проблемой, по мнению автора, является несоблюдение планограмм на полках магазина. Важной задачей планограмм является упорядоченное и логичное расположение товаров на полке. Составлением планограмм занимается отдел мерчендайзинга компании.

За основу составления планограммы берется площадь магазина, количество полок и стеллажей. Многие крупные производители платят за места на полках и очень важно, чтобы определенный товар стоял на своем месте. У многих компаний существует собственная планограмма, которая может отличаться от планограммы магазина, что соответственно приводит к конфликту между магазином и мерчендайзером.

Для мерчендайзера главной целью является продвижение только своего товара и повышение его продаж, а для магазина важно, чтобы были продажи всего ассортимента товара в магазине. Мерчендайзер может превысить фейсы (видимая единица выкладки товара на полке, количество рядов на полке) своей продукции, при этом он нарушает планограмму магазина и уменьшает количество позиций другого товара, то есть фейсов конкурентного товара. Несоблюдение планограмм может привести к снижению продаж определенной продукции и к потерям магазина.

Второй не менее важной проблемой является несоблюдение ротаций товаров и несвоевременная проверка срока годности продукции. Это актуально для продуктовых магазинов. Несоблюдение ротаций так же может привести к потерям магазина в связи с понижением продаж. Наблюдались неоднократные случаи, когда покупатели магазина приобретали продукцию не первой свежести, и требовали возврата денежных средств, замены товара на аналогичный. Это правило записано в статье 18 Закона РФ «О защите прав потребителя» от 07.02.1992 № 2300–1(1).

Также весьма часто встречается такая небрежность, с точки зрения мерчендайзинга, как отсутствие ценников или их неточность.

Если избегать данных ошибок, то покупатели не будут ограничиваться в выборе продукции, появится конкуренция между товарами или марками, а это уже ведет к росту прибыли магазина и популярности товаров определённой компании.

### **Список использованной литературы:**

1. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300 - 1 (ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей» // Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, № 3, ст. 140.
2. Албычаков С.И., Албычакова И.И., Дугаржапова Д.Б. Мерчендайзинг как инструмент влияния на поведение потребителей // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. №9.
3. Вакурова Н. В., Голубева К. А., Каспарова Д. А. Мерчендайзинг как особая технология маркетинга // Вестник ГУУ. 2017. №1.
4. Сысоева, С.Ф. Как измерить эффективность системы мерчендайзинга: [Электронный ресурс] URL: <http://litresp.ru/chitat/ru/%D0%9A/krok-guljfiraboljshaya-kniga-direktora-magazina/61>(дата обращения 10.04.2017).

5. Шадрина Л.Ю. Оценка брендов в рекламной деятельности в сборнике: ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 139 - 140.

6. Шадрина Л.Ю. Региональный рынок рекламы: особенности и тенденции (на примере города Новосибирска) // в сборнике «Современные аспекты гуманитарных, экономических и технических наук. Теория и практика», Материалы XIV Всероссийской научно - практической конференции с международным участием посвященной 70 - летию Победы в Великой Отечественной войне. Негосударственное образовательное учреждений (образовательная организация высшего образования) Сибирский независимый институт. 2015. С. 136 - 139.

© Каганова 2017

**УДК 338.001.36**

**Каганова А.С.**

Студентка 5 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск

Российская Федерация

Научный руководитель: к.социол.н, доцент Шадрина Л.Ю.

## **ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА**

Влияние мерчендайзинга в последние годы на эффективность торгово - технологических процессов розничной торговли постоянно усиливается. Мерчендайзинг является сравнительно новым направлением в работе розничных торговых предприятий, позволяющим успешно бороться с конкурентами за ограниченные ресурсы потребителя. Внедрение мерчендайзинга предполагает вывод розничного торгового бизнеса и систему обслуживания покупателей на качественно новый уровень организации торговли.

Понятие мерчендайзинг произошло от английского слова «merchandising», что в переводе означает «искусство торговать», то есть делать все возможное, чтобы облегчить покупателю процесс выбора и покупки товара.

Как уже сказано выше мерчендайзинг является новшеством для российского торгового рынка, и в связи с этим в науке менеджмента ещё не сформировалось его единое понятие.

Существует несколько подходов к определению термина «мерчендайзинг».

Н.В. Черносова определяет его, как «совокупность элементов, влияющих на продвижение продукции, таких как размещение товаров в торговом зале с учетом психологии покупателей, технологическая планировка магазина, цветовая гамма, освещение, музыкальное оформление, аромат, реклама на месте продажи» (4).

Кира и Рубен Канаян говорят о мерчендайзинге, как о «маркетинге в розничной торговой точке, разработке и реализации методов и технических решений, направленных на совершенствование предложения товаров, в том месте, куда потребитель традиционно приходит с целью совершить покупку» (4).

Е. Е. Прушковская в своей статье «Использование средств маркетинга в управлении ассортиментом предприятий розничной торговли» пишет о том, что «мерчендайзинг — составляющая технологии маркетинга по продвижению товара от производителя до потребителя, позволяющая обеспечить конкурентоспособность предприятий розничной торговли потребительской кооперации за счет применения визуального и поведенческого инструментария, направленного на максимизацию объемов продаж, повышение эффективности коммерческой деятельности» (3).

Все определения ярко характеризуют мерчендайзинг, но мы считаем наиболее емким и справедливым понятие, предложенное Н. В. Черносовой. Поскольку главная цель мерчендайзинга – продвижение того или иного товара, стимулирование потребительской активности в точках продаж.

Так же к целям мерчендайзинга можно отнести:

1. Стимулирование (управление) сбыта в магазине. Подразумевается привлечение потребителей к новым товарам или товарам, не пользующимся спросом; эффективное представление товаров в магазине.

2. Создание конкурентных преимуществ магазина и отдельных марок. Сюда относят обеспечение более полного удовлетворения потребностей покупателей, создание обстановки, в которой посетители получали бы удовольствие от процесса совершения покупок

3. Совершенствование рекламно - коммуникативной политики предприятия. Мерчендайзер разрабатывает программы маркетинговых коммуникаций, совершенствует виды и способы применения рекламы в местах продажи, а также обеспечивает покупателей необходимой информацией.

4. Совершенствование торгово - технологического процесса в магазине, то есть обеспечение доступности товара, эффективное использование торговых площадей.

5. Влияние на поведение потребителей. Увеличение объемов продаж, времени пребывания покупателя в магазине и числа совершаемых им покупок, создание конкурентного преимущества магазина и отдельных марок.

Существуют различные классификации мерчендайзинга. Среди всех классификаций преобладают классическая классификация и классификация, предложенная Б.Берманом и Д. Эвансом.

Рассмотрим особенности классической классификация мерчендайзинга:

1. Категорийный мерчендайзинг – используется только для одной категории товаров в одной торговой точке в течение всего рабочего дня.

2. Визуальный мерчендайзинг – направлен на автоматическое привлечение внимания покупателя к товару за счет того, что увиденное произведет должный интерес к продукту.

3. Визитный мерчендайзинг – представляет собой работу мерчендайзера в нескольких торговых точках, осуществляя контроль и выкладку только продукции компании - заказчика.

4. Совмещенный мерчендайзинг – комплекс мер и услуг по контролю выкладки и размещения товара одного - двух, но не более четырех производителей, брендов или поставщиков в одной торговой точке.

5. Эксклюзивный мерчендайзинг – комплекс мер и услуг по размещению товара производителя, бренда или поставщика.



6. Коммуникативный мерчендайзинг - отражает умение общаться, налаживать контакты как с покупателями, так и с сотрудниками торговых точек, умение убедить покупателя в том, что он пришел именно за этой продукцией.

Далее представим классификацию видов мерчендайзинга, разработанную Б. Берманом и Д. Эвансом (1):

1. Смешанный мерчендайзинг: добавление розничным торговцем товаров и услуг, не связанных с основным направлением деятельности фирмы, что помогает фирме приумножить покупательскую базу.

2. Перекрестный мерчендайзинг предполагает, что розничная фирма предлагает дополнительные товары и услуги, чтобы побудить людей купить больше товаров (ремни, сумочки).

3. Микромерчендайзинг означает, что розничный торговец корректирует способы распределения для товаров места на полках в соответствии с покупательским спросом.

4. Визуальный мерчендайзинг, когда розничный торговец использует активный комплексный подход к формированию атмосферы, т. е. создает определенный «вид», должным образом размещает товары, стимулирует покупателей к совершению покупок и делает физическую среду более привлекательной.

5. Мерчендайзинг впечатлений, или развлекательный мерчендайзинг, предполагает превращение пассивного процесса покупок в активное взаимодействие с участием покупателя, например, посредством, так называемой «продажи решений» или «списков желаний».

Наиболее часто в магазинах продовольственных товаров мы можем наблюдать визуальный мерчендайзинг, но это не означает, что нет места другим видам. Например, наиболее крупные компании (Данон, Вимм - билль - данн, Слобода и др.) могут позволить себе присылать в магазин собственных мерчендайзеров для выкладки и продвижения товаров. Также наиболее часто можно встретить и смешанный мерчендайзинг, когда работник торгового зала может выполнять много функций, выкладывая и рекламируя товар.

Существуют и другие виды мерчендайзинга в зависимости от чувственных компонентов:

— Световой мерчендайзинг — отражает уровень освещенности торгового зала магазина, систему освещения (естественную, искусственную). Рассматривает особенности освещения отдельных видов продукции. Освещение в мерчендайзинге решает задачи декоративного оформления, оно должно быть гармонично увязано с архитектурой интерьера магазина.

— Цветовой мерчендайзинг — отражает особенности цветового интерьера торгового зала, выбор цвета и цветопередачи различных оттенков. Цвет заметно влияет на чувства людей, их настроение.

— Ароматический мерчендайзинг — отражает уровень восприятия и силу запахов.

— Звуковой мерчендайзинг — характеризует уровень восприятия звуков, музыкальное сопровождение продаж.

В современных рыночных условиях трудно переоценить то влияние, которое оказывает маркетинг и мерчендайзинг на потребителя. Имея технически несовершенный продукт, но популярный бренд, производители без труда манипулируют своей аудиторией рынка. В ситуации с товарами повседневного спроса все обстоит немного иначе – самые «мощные»

бренды имеют самые качественные и дорогие продукты. Однако при грамотном использовании правил мерчендайзинга производители по - прежнему имеют власть над потребителем, заставляя последних на подсознательном уровне принимать решения.

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

1. Алексеевко, М.В. Визуальный мерчендайзинг как инструмент маркетинга: [Электронный ресурс] // URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php> / - - - ep12-04 / 486 - a (дата обращения 09.04.2017).
2. Прушковская Е. Е. Использование средств маркетинга в управлении ассортиментом предприятий розничной торговли // Вопросы структуризации экономики. 2014. №3.
3. Цыганкова Э.В., Шадрина Л.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ: ТЕХНОЛОГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ в сборнике: УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 137 - 139.
4. Шадрина Л.Ю. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОТИВАЦИОННОГО ПРОФИЛЯ - КАК СПЕЦИФИЧЕСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2010. № 124. С. 380 - 387.
5. Черноусова Н. В. Мерчендайзинг в системе приоритетных направлений повышения эффективности деятельности предприятий розничной торговли // М.: Олма - Прессинвест, 2013 – 128с.

© Каганова 2017

**УДК33**

**Казимагомедов А.А.**

Россия, Дагестанский государственный университет

**Kazimagomedov A.A.**

Russia Dagestan State University

#### **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ПРОБЛЕМНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

#### **THE CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION TO IDENTIFY PROBLEMNYX OF COMMERCIAL BANKS**

**Аннотация.** Статья посвящена Банку России в области контрольной и надзорной деятельности по выявлению проблемных коммерческих банков. Выявлены признаки наличия проблем, определены группы финансово - стабильных и проблемных банков. Выделены причины банковских кризисов, повлияющих на финансовое состояние коммерческих банков.

**Ключевые слова:** центральный банк, коммерческие банки, анализ, категория, кризис.

**Annotation.** The article is devoted to the Bank of Russia in the field of control and surveillance activities to identify troubled commercial banks. Showed signs of problems, identified by a group of financially - stable and troubled banks. Highlighted the causes of banking crises, povlijajushih on the financial position of commercial banks.

**Keywords:** Central Bank, commercial banks, analysis, category, crisis.

В современной контрольной и надзорной деятельности Банка России особая роль отводится более раннему выявлению проблем коммерческих банков. Это позволяет своевременно принять меры по оздоровлению их ситуации. Работа с проблемными банками включает три основных этапа:

- выявление финансовых трудностей;
- определение характера и причин возникновения проблем, выработка политики регулирования;
- применение мер воздействия.

Признаками наличия проблем у коммерческих банков являются:

- нарушение законодательства и нормативных актов, в первую очередь обязательных нормативов, и несоблюдение резервных требований;
- неудовлетворение требований отдельных кредиторов по денежным обязательствам и (или) неисполнение обязанностей по уплате обязательных платежей в связи с отсутствием или недостаточностью денежных средств на корреспондентских счетах;
- неудовлетворительные оценки результатов работы коммерческого по системе ранней диагностики ЦБ РФ;
- отсутствие ежегодной аудиторской проверки деятельности банка;
- негативная информация министерств и ведомств, граждан, СМИ, жалобы клиентов на работу коммерческого банка и т.п.

В качестве приоритетного направления этой работы ЦБ РФ является:

- анализ финансового состояния коммерческого банка;
- анализ причин, вызвавших изменения отдельных показателей;
- изучение и оценка банковских рисков;
- создание стандартных методик анализа, построенных с использованием программ, содержащих группировку показателей в аналитические пакеты по основным аспектам финансового состояния банка.

Анализ финансового состояния коммерческих банков проводится по следующим направлениям:

- анализ балансового отчета, отчета о прибылях и убытках;
- анализ эффективности деятельности (рентабельности) банка;
- анализ достаточности капитала;
- анализ кредитного, рыночного риска и риска ликвидности.

Указанный аналитический комплекс используют специалисты дистанционного надзора территориальных учреждений Банка России для проведения регулярного анализа финансового состояния каждого банка по данным отчетности банков.

Кроме того, аналитики надзорного блока привлекают материалы инспекционных проверок и аудиторов, а также информацию, содержащуюся в самом территориальном учреждении. Особое значение в последние годы придается изучению инспекторами на

месте достоверности учета и отчетности, прозрачности собственности на капитал, полноте формирования резервов, качеству управления рисками.

По результатам имеющейся информации надзорное подразделение формирует мотивированное суждение об отнесении каждого банка в одну из 4 - х групп проблемности. Критерии классификации банков по степени проблемности изложены в Указаниях ЦБ РФ от 31 марта 2000 г. №766 - У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций». Согласно этим указаниям выделяются две категории, а внутри них – по две группы банков по степени их финансового состояния.

Первую категорию составляют финансово стабильные коммерческие банки, выделенные в две группы:

- 1 - я группа – коммерческие банки без недостатков в деятельности;
- 2 - я группа – банки, имеющие отдельные недостатки в деятельности.

В категорию финансово - стабильных включаются коммерческие банки, в деятельности которых, по оценке Территориального управления Банка России, отсутствуют недостатки, создающие или могущие создавать угрозу интересам их кредиторов, клиентов и / или участников.

Вторую категорию представляют проблемные коммерческие банки с выделением также двух групп:

- 3 - я группа – коммерческие банки, испытывающие серьезные финансовые трудности;
- 4 - я группа – коммерческие банки, находящиеся в критическом финансовом положении.

К категории проблемных относятся коммерческие банки, недостатки в деятельности которых, создают или могут создавать угрозу интересам их кредиторов, клиентов и / или участников. В частности, в эту категорию включаются коммерческие банки, которые:

- не выполняют нормативы достаточности собственного капитала банка (значение этого норматива не ниже 5 %) и / или текущей ликвидности;
- нарушили установленный Банком России порядок обязательного резервирования сроком более трех рабочих дней и допустили два случая нарушений за последние три месяца;
- не представили хотя бы на одну отчетную дату, требуемых форм отчетности.

Отнесение ЦБ РФ коммерческого банка к одной из классификационных групп является конфиденциальной информацией, используемой территориальными учреждениями для определения дифференцированного режима взаимоотношений между Банком России и коммерческими банками.

Необходимо отметить актуальность данной проблемы, связанной с банковскими кризисами. Прошедший 2014 год оказался одним из самых сложных за все время функционирования банковской системы в современной России. 2014 год ожидался непростым для банковской системы, в связи с тем, что ЦБ РФ взял курс на «зачистку» банковского сектора с целью его укрепления. Кризисное положение дел в банковском секторе настало в связи с экономическими, политическими обстоятельствами. Выделим существенные причины банковского кризиса в 2014 - 2015 годах.

1. Потеря российских банков возможности брать зарубежные кредиты, которые называют «дешевыми и длинными» западными деньгами, вследствие введения зарубежных санкций. Такие страны как, США, Канада, страны Евросоюза, Норвегия и Австралия объявили санкции, направленные на замедление российской экономики. В связи с тем, что

кредиты ЦБ РФ доступны не всем коммерческим банкам, это привело к такой внутренней проблеме, как нехватка необходимых ресурсов у российских банков.

2. Массовый отзыв лицензий коммерческих банков подорвал доверие населения к вкладам и банкам, именно поэтому в 2014 году многие люди предпочитали хранить сбережения дома.

3. В 2014 - 2015 годах произошло серьёзное макроэкономическое потрясение - падение российского рубля.

4. Стагнация в реальном секторе российской экономики, из - за чего иностранные инвесторы перестали вкладывать деньги не только в производство, но и в российские банки.

Вышеперечисленные причины привели к появлению различных проблем в коммерческой деятельности банков. Так, еще с 2013 г. началась волна отзыва лицензий, а в 2014 г. общее количество коммерческих банков, которые лишились лицензии достигли 80, что составляли 10 % всего рынка, к началу апреля 2017 г. отозваны лицензии более 310 коммерческих банков. Массовый отзыв лицензий существенно осложнил деятельность Агентства по страхованию вкладов, которое не справлялось с возложенной нагрузкой. В 2014 г. Госдума приняла закон, который позволял осуществить докапитализацию банков на триллион рублей, кроме того, приняты решения о санации 12 коммерческих банков. Вынужденная масштабная рекапитализация банков государством также свидетельствует о сложной ситуации, в которой оказались даже крупнейшие банки.

Все вышеперечисленные обстоятельства имели место почти во всех российских коммерческих банках, как экономический, так и политический кризис высветил немало проблем, стоящих перед банковской системой РФ.

1. Как показала кризисная обстановка коммерческие банки зачастую не способны выполнить функцию мобилизации сбережений населения для создания инвестиционного ресурса. Платежеспособный спрос населения был и остается достаточно низким, по мнению аналитиков крупнейших банков страны, в России нет достаточного спроса при имеющемся количестве банков. Банкам трудно обеспечить необходимый уровень средств для долгосрочного кредитования реального сектора экономики.

2. Особенно остро стоит и проблема недальновидности политики надзорного органа и участников банковской системы. Существует немало коммерческих банков, имеющих скрытые внутренние проблемы или ведущих слишком рискованную банковскую политику. До наступления критического момента для внешних субъектов это, как правило, незаметно, а при наступлении - оказывает отрицательное влияние на всю систему в целом. Поэтому необходимо создать такую систему контроля и оперативного выявления проблемных аспектов банковской деятельности, которая позволит предотвращать возможные негативные последствия. Конечно, отзыв лицензии у банков, осуществляющих наиболее рискованные виды деятельности и нарушающие законодательство - это необходимая мера, однако, можно рассмотреть необходимость создания нового законодательства в сфере получения лицензий.

3. Одной из особенностей банковского сектора России также является диспропорция в распределении активов банковского сектора: примерно 20 самых крупных банков являются обладателями 60 % всех активов. Концентрация активов огромная, более того, в связи с кризисными явлениями эта диспропорция увеличилась, оставив всем банкам, занимающим

по величине активов двухсотое и более место лишь 3 % рынка. В этом плане, России следует стремиться к созданию менее монополизированного банковского рынка, на котором будут иметь возможности развития даже небольшие региональные банки.

### Список литературы

1. Указание ЦБ РФ от 31 марта 2000 г. №766 - У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций».
2. Анализ деятельности коммерческого банка: учебник / под ред. А.А. Казимагомедова. – Махачкала: АЛЕФ (ИП Овчинников), 2012.
3. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Юрайт, 2014.
4. Банковское дело: учебник для бакалавров / под ред. А.М. Тавасиева. – М.: Юрайт, 2013.
5. Деньги, кредит, банки: учебник для бакалавров / под ред. А.А. Казимагомедова. – М.: Издательство Перо, 2016.
6. Казимагомедов А.А. Банковские риски: учебное пособие. М.: Перо, 2014.
7. Маркова О.М. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА - М, 2016.

© Казимагомедов А.А.

UDK - 336

**E. A. Kalinushkina**

Student of 1 course

Saint Petersburg State Economic University

Saint Petersburg, Russian Federation

### INDUSTRIAL PARKS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY

The creation of industrial parks is a tool of attract investors, business development, business optimization, increasing the share of tax revenues in the budget. Economic environment prevailing in Russia in the first quarter of 2015 evidence of instability of the economic system. Geopolitical pressure on Russia, including the introduction of a number of restrictions and sanctions, combined with lower prices of hydrocarbons led to the emergence of a negative synergistic effect on macro - and microeconomic level. Despite the sharp deterioration of macroeconomic indicators and the growth of social tension in the country, the crisis of the end of 2014 or beginning of 2015 and also have a positive impact on the Russian economy. Sanctions imposed by Western countries, allowed to identify a list of demand on the market, but not produced in Russia - products, services and technologies. Restrictions imposed by Western countries on the supply of special materials, high - tech industrial equipment and electronics, is able to suspend the implementation of large investment projects and completely shut down certain enterprises. Designated in the imposition of sanctions the need for high - tech products can be seen as an impetus to the development of domestic production. The vacant niche and the increased demand for domestic industrial products are

significant factors for the development of Russian manufacturers. Usually, the implementation of such projects is the entrepreneur a lot of time and monetary resources. And, unfortunately, not every budding promising production enters the market, because of the lack of investment resources. Construction of industrial sites for manufacturing, warehouse and other premises and structures providing energy, engineering and transport infrastructure for production is in most cases unmanageable burden for entrepreneurs of small and medium - sized businesses. All this has led to the active development in the Russian practice of such facilities as industrial parks. These objects can give businesses a number of ready production areas and services required for the implementation of projects, thus significantly reducing costs for the beginning stages. Industrial (industrial) Park is operated by single operator (specialized management company) complex of real estate, consisting of land plot (plots) with the production, administrative, warehousing and other facilities and buildings, energy sources, engineering and transport infrastructure and administrative - legal conditions for the allocation of production . According to the Ministry of industry and trade of Russia, the implementation of these projects, industrial parks, and today is one of the priority directions of industrial policy of Russia. The basis for the development of industrial parks is developed in 2014, the subprogramme "Industrial parks" of the state program "Development of industry and increase of its competitiveness". It involves an increase in the number operating in the country's industrial parks with 45 in 2014 to 127 in 2017. The main objectives of the creation of industrial parks are:

- ensure balance, proportionality and comprehensiveness of the socio - economic development of the Russian Federation;
- increasing the share of small and medium enterprises production profile in the structure of gross regional product;
- diversification of the economy of constituent entities of the Russian Federation due to the creation of favourable conditions for new industries;
- formation of the competitive environment in the economy of constituent entities of the Russian Federation through the development of subjects of small and average business;
- provision of subjects of small and average business high - quality industrial real estate, infrastructure for effective business development;
- creation of conditions for increase of welfare of the population;
- increase the tax base and tax revenues to the budgets of different levels;
- creation of new jobs.

Among the most important measures to support the creation and development of industrial parks it is possible to allocate the following directions of support (measure groups):

- assist in the creation and reconstruction of engineering, transport, social (if necessary) infrastructure in industrial parks, primarily using the mechanisms of public - private partnerships;
- expanding access to credit resources for financing of expenses on creation and development of industrial parks, including the establishment of trust products under the specified areas of investment development Institutions; development of commercial mortgages.
- providing tax benefits.

In most cases, regional authorities are interested in increasing the investment attractiveness of its territory and pay special attention to the format development of industrial parks. In particular, in many areas of energetic activity is conducted by the regional Agency for attraction of investments. Speaking about the support investors can provide the regional authorities, special mention should

be made of the tax subsidies and incentives. Many regions have incorporated in their legislation provisions granting tax preferences to investors, the volume of which depends on the relevant law factors. We are talking about the value of investments in fixed assets, the priority of investment project from the point of view of the regional economy. Most of these benefits is valid for a specific period not exceeding the period of implementation of the investment project. In addition, when evaluating the region from a tax point of view it is important to understand how theoretically available (legally fixed) preferences, there are certain authorities. As shows the analysis of foreign experience, the activity operates successfully and is thriving.

For residents of industrial parks, thanks to active state support, synergy and economies of scale the cost of production will be reduced, whereby the competitiveness of products will increase. The state also obtained socio - economic benefits associated with the creation of additional jobs for the population, the increase in tax deductions in the budget of the Russian Federation, improving the investment attractiveness of the region, the development of domestic innovative projects, which soon will become better and popular foreign counterparts. The above results lead to the development of industrial infrastructure in the region, and can be a key direction in the state policy of import substitution. In this regard, Russia is not only can increase the volumes actually produced and consumed products with low - cost, developing regions as a whole, but to enter new, foreign markets. Thus, the potential of individual regions and countries will emerge from a stage of stagnation to growth.

#### **Reference list**

1. Ассоциация индустриальных парков [Электронный ресурс]. [1, стр 2,3]
2. Методические рекомендации по созданию и развитию индустриальных парков, претендующие на государственную поддержку [Электронный ресурс] [2, стр 1]
3. Дмитриева О. А. Индустриальный парк как форма развития территориального комплекса // Экономический журнал № 28–2012. С.40 [3, стр 1].

© Е.А. Калинушкина, 2016

**УДК 334**

**A.E. Kalinchuk**

Student of Saint - Petersburg State University of Economics  
Saint - Petersburg, Russia

#### **«MANAGING COMPETITIVENESS IN XXI CENTURY: EFFECTIVE BUSINESS INSTRUMENTS»**

**Keywords:** Business, competitiveness, external environment, internal environment, cooperation, merger and acquisition, strategic leadership.

The article is dedicated to the issues of managing competitiveness in the modern age of globalization, technology and innovation. The purpose of the paper is to analyze the influence of factors of competitiveness and offer effective tools for companies to create competitive advantages. Competitive economy is necessary for provision of interests in industries of economy; it can be a



knowledge of activities for increase of production or for increase of quality of human living, or reasonable configuration of foreign trade. The level of competitiveness sets the position of Russian Federation in the world and shows the ability to guarantee own circle of interests inside the country and outside.

Competitiveness is knowledge of full scope participation in world economy during globalization, and to support stable financial progress in the country and high standard of living of its population.

The base of country competitiveness is competitiveness of its industries, its businesses, the goods produced in the country. There are many definitions of competitiveness. But there is no general definition as it depends to what subject it refers to. In current situation, our opinion for definition is: "Competitiveness of any business is a potential success of its business and its profitable outcome in competitive economy and market. These outcome is supported by all existing methods. Production and development of competitive goods is a resulting effect of stability of the business, it is ability to utilize economical, industrial and labor potential successfully.

The working classification of competitiveness factors includes external and internal factors. The external business environment covers industry - specific environment – competitors, customers, suppliers, as well as non - sectoral, economic, social, political, technological and other factors. The most effective tools for business responses to the dynamics of environmental factors or its forced changes in the present are different forms of inter - firm co - operation and mergers and acquisitions strategy. Both external growth tools are widely used in business and provide a number of benefits that are required for tightening up and market leadership. However, the leading role in ensuring the competitiveness of the business at the present stage plays the internal environment of the company, its resources and business processes. The quality and uniqueness of the internal environment of the company is provided by the strategic leadership – a leadership style, aimed at knowledge, innovation and technology creation that are not available to competitors. Research methods include theoretical analysis, interviewing experts, analysis of best practices. The results can be used by management companies in various economic sectors in the development, adoption and implementation of strategic decisions. Author's contribution consists in providing the most effective management tools of business competitiveness at present.

#### References:

1. Basmanov, E., "The brand Apple became more expensive" ["Brend Apple stal eshche dorozhe"], RBK daily, available at: [www.rbcdaily.ru/2012/09/20/world/562949984752964](http://www.rbcdaily.ru/2012/09/20/world/562949984752964)
2. Grant, R.M. (2002), Contemporary strategy analysis, Blackwell Publishing, Oxford, 551 p.
3. Ireland, R., Hitt, M. (2005), "Achieving and maintaining strategic competitiveness in the 21st century: The role of strategic leadership", Academy of Management Executive, No. 4(19), pp. 63 - 77.
4. Kit, P.P. (2006), "Forms of inter - firm strategic alliances in automobile industry" ["Formy mezhhfirmennykh strategicheskikh al'yansov v avtomobil'noi promyshlennosti"], Biznes pishchevykh ingredientov, No. 12, p. 36.
5. Pilipenko, I.V. (2005), Competitiveness of nations and regions in the world economy: theory, the experience of small nations of Western and Northern Europe [Konkurentosposobnost' stran i regionov v mirovom khozyaistve: teoriya, opyt malykh stran Zapadnoi i Severnoi Evropy], Oikumena, Smolensk, 496 p.

6. Borkova E.A. Analysis of the development of investment activities in the Leningrad region. Newsletter of INJECON. Series: The Economy. 2014. No. 1 (68). Pp. 37 - 42.

7. Borkova EA Use of the dynamic model of the investment climate assessment in the management of investment processes. Newsletter of INJECON. Series: The Economy. № 5 (64). Pp. 19 - 24.

8. Borkova EA, Gorodkova SA, Vatlina LV, Nikiforov AA Monitoring of the economic condition of the region on the path of innovative development of Russia. Monograph in two parts / Chita, 2015. Volume Part 1. - 190 pp.

9. Borkova EA, Gorodkova SA, Vatlina LV, Nikiforov AA Monitoring of the economic condition of the region on the path of innovative development of Russia. Monograph in two parts / Chita, 2015. Volume Part 2. - 200 p.

© А.Е.Калинчук

**УДК 336**

**Касимова Д.Ф.**

к.э.н., доцент ИНЭФБ БашГУ,  
г. Уфа, Республика Башкортостан

## **КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ, ЦЕНА, ТЕОРИИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена основным подходам в определении понятия «капитал», проблемам в определении средневзвешенной стоимости капитала, существующим теориям капитала.

### **Ключевые слова**

Капитал, средневзвешенная стоимость капитала, теория Модильяни - Миллера, традиционный подход.

В контексте стратегии финансового обеспечения фирмы особое место занимает капитал как долгосрочный источник финансирования.

Капитал фирмы является одним из факторов производства наряду с природными и трудовыми ресурсами. Капитал — стоимость, авансируемая в производство с целью получения прибыли.

Термин «капитал» неоднозначно трактуется в экономической литературе. Под ним могут понимать величину чистых активов предприятия; все долгосрочные источники средств; общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов; все источники средств.

Стоимость капитала рассматривается как процентная ставка характеризующей уровень регулярных годовых затрат, которые фирма вынуждена осознанно нести в долгосрочном аспекте как плату за пользование данным капиталом. Существуют различные виды долгосрочных источников, причем их мобилизация и обслуживание обходятся фирме неодинаково. Отсюда возникают проблемы выбора того или иного источника, их

взаимозамещения, а также составления их оптимальной с позиции затрат комбинации (задача оптимизации структуры капитала).

С позиции стратегии оптимизация структуры источников - это проявление разумной и осознанной финансовой политики; с позиции текущего финансирования возникновение тех или иных источников, изменение структуры текущих пассивов осуществляются не только в плановом порядке, но и нередко спонтанно.

Поскольку стоимость каждого из источников средств различна, стоимость капитала коммерческой организации в целом находят по формуле средней арифметической взвешенной, а соответствующий показатель называют средневзвешенной стоимостью капитала (*Weighted Average Cost of Capital, WACC*).

Использование формулы средней арифметической взвешенной предполагает определенную сопоставимость слагаемых; в частности, это требование, прежде всего, касается методологии исчисления. Поскольку дивиденды по акциям начисляются из чистой прибыли, а проценты по кредиту уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, итоговые процентные ставки оказываются методически несопоставимыми. Поэтому для преодоления этого противоречия и обеспечения сопоставимости слагаемых в формуле *WACC* принято все расчеты делать на *посленалоговой* базе.

Концепция *WACC* имеет как теоретическую, так и практическую значимость. В теоретическом плане знание руководством компании текущего значения *WACC* и ее динамики необходимо для понимания причин сложившегося и (или) возможного изменения положения компании на рынке ценных бумаг вследствие принятия некоторых решений стратегического характера, имеющих отношение к изменению сложившейся структуры капитала. Что касается практики, то считается общепризнанным, что финансовые топ - менеджеры фирмы должны знать средневзвешенную стоимость капитала, а также стоимость отдельных источников своей компании, поскольку этот параметр, с одной стороны, является с очевидностью управляемым, а с другой стороны, он влияет на стоимость фирмы.

Обычно рассматривают пять основных источников капитала, стоимость которых необходимо знать для расчета *WACC* фирмы: банковские кредиты и займы, облигационные займы, привилегированные акции, обыкновенные акции, нераспределенная прибыль.

Основные проблемы, связанные с расчетом *WACC*, таковы: 1) новые и существующие инвестиции могут иметь разную степень риска, 2) привлечение дополнительных источников для финансирования новых проектов может привести к изменению финансового риска компании в целом; 3) при изменении процентных ставок изменяется и требуемая акционерами норма прибыли на инвестированный капитал.

*WACC* считается наиболее приемлемым ориентиром при расчете маржинальных затрат по привлечению новых источников финансирования при условии, что новые проекты имеют тот же уровень производственного и финансового риска.

Одна из ключевых проблем теории структуры капитала выражается вопросом: возможно ли для компании увеличивать свою стоимость путем изменения структуры источников средств? Ответ на этот вопрос дается в рамках двух подходов: а) традиционный; б) теория Модильяни—Миллера.

Последователи традиционного подхода считают, что:

- стоимость капитала зависит от его структуры;

- с ростом доли заемного капитала (относительно более дешевого источника по сравнению с собственным капиталом) средневзвешенная стоимость капитала снижается, но при достижении некоторого уровня финансового левериджа, т. е. соотношения заемных и собственных средств, значение *WACC* скачкообразно возрастает, поскольку значительно повышается финансовый риск компании;

- можно найти оптимальную структуру источников, минимизирующую *WACC* и, следовательно, максимизирующую стоимость фирмы.

В рамках теории Модильяни - Миллера утверждается обратное: во - первых, стоимость капитала и его структура независимы; во - вторых, с ростом доли заемного капитала должно иметь место и возрастание стоимости собственного капитала, поскольку собственники компании будут требовать повышения отдачи на вложенный ими капитал с целью компенсации возрастающего финансового риска компании в целом. Иными словами, стоимость и структуру капитала нельзя оптимизировать, невозможно и наращивать рыночную стоимость компании за счет изменения структуры долгосрочных источников.

Рассмотренные подходы к оценке стоимости капитала как одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия имеют важное значение, прежде всего, в контексте стратегии его развития; тем не менее эти же идеи могут приниматься во внимание при планировании и анализе финансового состояния предприятия.

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

1. Касимова Д.Ф. Обзор методик финансового анализа, утвержденных нормативно - правовыми актами // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 3 (53). С. 242 - 245.

2. Касимова Д.Ф. Особенности анализа рентабельности организации // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей МНПК. Отв. редактор: Сукиасян А.А., 2015. С. 180 - 181.

3. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2014. – 448 с.

© Д.Ф. Касимова, 2017

**УДК 658.15**

**А.Н. Козмирова**

г. Новосибирск, Российская федерация

### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ**

Финансовая устойчивость организации – это сохранение платежеспособности и кредитоспособности организации при минимальном уровне предпринимательского риска. Такое определение финансовой устойчивости организации основано на результатах анализа термина «финансовая устойчивость» разных авторов, т.к. в настоящее время нет

единой общепринятой трактовки данного понятия [4]. Проанализировав отрасль сельского хозяйства, автором был сделан вывод, что около половины предприятий АПК являются финансово неустойчивыми [5], в связи с чем дальнейшее авторское исследование связано с изучением факторов, которые могут повлиять на финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий.

Финансовая деятельность любого предприятия представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. На финансовую устойчивость организации, даже на отдельно взятый показатель, могут влиять различные факторы (таблица 1).

Многие из представленных в таблице 1 авторов сходятся во мнении, что основными факторами, влияющими на финансовую устойчивость, являются: положение предприятия на различных рынках; выпуск и реализация пользующейся спросом продукции; рейтинг в деловом сотрудничестве с партнерами; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатежеспособных дебиторов; размер оплаченного уставного капитала; величина резервного капитала; эффективность деятельности; состояние имущественного потенциала; отраслевая принадлежность организации; экономические условия хозяйствования.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика совокупностей факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации

<b>Факторы</b>	<b>Бочаров В.В. [1]</b>	<b>Ионов А.Ф. [3]</b>	<b>Папехин Р.С. [8]</b>	<b>Максимова А.И., Мохина М.И., Наумкова О.Г. [7]</b>	<b>Усачев Г.Г. [9]</b>	<b>Гутковская Е.А., Колесник Н.Ф. [2]</b>	<b>Кононов А.О. [6]</b>
Положение предприятия на товарном и финансовом рынках	+		+	+			+
Выпуск и реализация пользующейся спросом у покупателей продукции	+			+		+	+
Рейтинг в деловом сотрудничестве с партнерами	+			+	+		
Степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов	+		+	+	+	+	+
Наличие неплатежеспособных дебиторов	+		+	+	+	+	
Величина и структура издержек производства, их соотношение с денежными доходами	+					+	
Размер оплаченного уставного капитала	+			+	+	+	

Величина резервного капитала	+				+	+	
Эффективность коммерческих и финансовых операций	+			+	+		+
Состояние имущественного потенциала, включая соотношение между внеоборотными и оборотными активами	+		+	+		+	+
Степень профессиональной подготовки менеджеров	+		+				+
Масштаб деятельности организации			+				
Инфляция			+				
Отраслевая принадлежность организации			+	+	+	+	
Длительность производственного цикла			+				
География потребителей продукции, поставщиков и смежников			+				
Система расчетов за товары, работы, услуги			+				
Экономические условия хозяйствования			+	+	+	+	
Платежеспособность организации							+

Большую часть этих факторов можно отнести к внешним факторам, которые неподвластны воле предприятия. Многие хозяйствующие субъекты не могут бороться со многими внешними факторами, а значит им нужно подобрать собственную стратегию, чтобы смягчить негативные последствия.

Для финансовой устойчивости предприятия важна не только величина и структура издержек производства, но и их соотношение с денежными доходами, считают Бочаров В.В., Гутковская Е.А. и Колесник Н.Ф.

Совместно с этими авторами Папехин Р.С. обращает на такой фактор, как степень профессиональной подготовки производственных и финансовых менеджеров, их умение постоянно учитывать изменения во внутренней и внешней среде. Практика показывает, что большое количество неудач предприятий возможно связано с недостаточной квалификацией или некомпетентностью менеджеров, с их невозможностью учитывать изменения факторов внутренней и внешней среды.

Среди прочих факторов, Кононов А.О. обращает свое внимание на платежеспособность организации, которая является одним из внешних проявлений финансовой устойчивости предприятия и обусловлена, как правило, степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками финансирования.

Ионова А.Ф. единственная среди всех авторов, кто выделяет следующие факторы, влияющие на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта: масштаб деятельности

организации; инфляция; длительность производственного цикла; география потребителей продукции, поставщиков и смежников; система расчетов за товары (работы, услуги).

Все представленные факторы различны по своей природе, но взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга, поэтому должны учитываться при разработке и реализации бизнес - планов и экономических программ, направленных на повышение финансовой устойчивости.

### Список использованной литературы:

1. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ [Текст] / В.В. Бочаров. – СПб: Питер - Москва, 2013. – 432 с.
2. Гутковская, Е. А., Колесник, Н. Ф. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению [Текст] / Е.А. Гутковская Е.А., Колесник Н.Ф. – Вестник Самарского государственного университета, 2015. — № 2(124). — с. 35–46.
3. Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент [Текст] / Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 494 с.
4. Козимилова, А.Н. Анализ финансовой устойчивости организаций сельскохозяйственной отрасли [Текст] / А.Н. Козимилова. – Екатеринбург: НИЦ АЭТЕРНА, 2016. – с. 6–10.
5. Козимилова, А.Н. Финансовая устойчивость организации: исследование сущности и основ оценки [Текст] / А.Н. Козимилова. – Уфа: НИЦ АЭТЕРНА, 2016. – с. 30–36.
6. Кононов, А.О. Финансовая устойчивость [Текст] / А.О. Кононов. – М.: Лаборатория книги, 2009. – 131 с.
7. Максимова, А.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие [Текст] / А.И. Максимова [и др.] – Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2012. – 130 с.
8. Папехин, Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия [Текст] / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 176 с.
9. Усачев, Г.Г. Финансовая устойчивость организации и критерии структуры пассивов [Текст] / Г. Г. Усачёв // Экономический анализ: теория и практика №17, 2009. – с. 62 - 70.

© А.Н. Козимилова

УДК 33

**Колева М. Н.**

студентка 2 курса магистратуры ИвГУ,  
г. Иваново, РФ

## ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И ЕГО АНАЛИЗ

Финансовый результат – конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выражается в форме прибыли или убытка, полученной от производственной, инвестиционной и финансовых видов деятельности [3, с.128].

*Конечный финансовый результат деятельности предприятия* складывается из финансового результата (прибыли) от реализации продукции (работ, услуг) и прочих доходов предприятия, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Из чистой прибыли предприятие выплачивает дивиденды, различные социальные налоги и образует фонды. В

результате остается нераспределенная прибыль, которая предназначена для капитализации, т.е. для реинвестирования в производство[2,с.75].

Для получения большей прибыли или для выведения предприятия из убытка важным средством изучения является анализ. Процесс исследования и оценки финансовых результатов включает анализ динамики следующих показателей: выручки, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли.

Анализ финансовых результатов — это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности. Анализ формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики[4].

Информационными источниками для расчета показателей и проведения анализа служат бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, приложение к бухгалтерскому балансу; данные бухгалтерского учета и необходимые аналитические расшифровки движения и остатков по счетам.

Существует множество методик анализа финансовых результатов организации. Методики разных авторов во многом пересекаются, поскольку разработаны для достижения одной и той же цели - для выявления и устранения недостатков в финансовой деятельности. Одной из основных актуальных методик анализа являются методика Савицкой Г.В.

Методика анализа финансовых результатов организации Савицкой Г.В. представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики организации, определенным образом подчиненных достижению цели анализа [1, с.60]. Более подробно Савицкая Г.В. останавливается на двух элементах методики анализа: последовательности выполнения аналитической работы и способах исследования изучаемых объектов.

При выполнении комплексного анализа в методике выделяются следующие этапы:

1. Уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы;
2. Разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;
3. Собирается и подготавливается к анализу необходимая информация (проверяется ее точность, приводится в сопоставимый вид и т. д.);
4. Проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана отчетного года, фактическими данными прошлых лет, с достижениями ведущих предприятий, отрасли в целом;
5. Выполняется факторный анализ: выделяются факторы, и определяется их влияние на результат;
6. Выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства;
7. Происходит оценка результатов с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию [1,с.67].

Савицкая Г.В. придерживается системного подхода в анализе финансового состояния организации. Данный подход позволяет глубже изучить объект, получить более полное



представление о нем, выявить причинно - следственные связи между отдельными частями этого объекта.

Главные особенности системного подхода - динамичность взаимодействия, взаимозависимость и взаимосвязь элементов системы, комплексность, целостность, соподчиненность, выделение ведущего звена [1, с.7].

Таким образом, по итогам проведенного анализа по методике Савицкой Г.В. руководитель предприятия сможет выявить факторы повышения эффективности функционирования предприятия, а, следовательно, повысить некоторые показатели рентабельности.

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

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. / Г.В.Савицкая - 2 - е изд.,испр. и доп. - Минск:РИГО, 2012 - 367с.
2. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2012. – 693 с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика анализа финансового состояния коммерческих организаций. - М.: Инфра - М, 2013. – 382 с.
4. Анализ качества прибыли и определяющих ее факторов, сайт Студопедия ваша школопедия, 2014 - 02 - 02, [http: // studopedia.ru / 2 \\_ 24854 \\_ analiz - kachestva - pribili - i - opredelyayushchih - ee - faktorov.html](http://studopedia.ru/2_24854_analiz_kachestva_pribili_i_opredelyayushchih_ee_faktorov.html).

© М.Н. Колева, 2017

**УДК 339.97**

**Н.М. Колисняк, Е.Е. Маркевич**

студенты 1 курса

Калужского государственного  
университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель

Петрушина О.М.

к.э.н., доцент, зав. кафедрой таможенного дела

Калужского государственного  
университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

#### **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЕАЭС**

Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС), представляет собой объединение в рамках международного, экономического сотрудничества нескольких государств Евразийского региона — России, Казахстана, Киргизии, Белоруссии и Армении. Эти важнейшие международные соглашения охватывают самые важные направления таможенной политики. Однако, следует напомнить о том, что перфекционизм в

межгосударственных отношениях далеко не всегда приносит успех. Несмотря на это возрастает численность государств, заинтересованных в участии в евразийских интеграционных процессах. ЕАЭС рассматривают в двух альтернативах: 1) ЕАЭС – это исключительно экономическая структура; 2) ЕАЭС – характеризуется политической составляющей интеграции. На данный момент правильнее будет говорить о первой интерпретации сущности объединения, т.е. политический аспект — исключен. Страны будут интегрироваться, преследуя экономические интересы, так как они хотят сохранять полный суверенитет, соглашаясь только на экономическую интеграцию.

Таможенный союз имел три основных этапа развития.

Первый – это учреждение зоны свободной торговли, выработка норм, по которым товарооборот между странами - участниками Таможенного союза может осуществляться без пошлин. При этом каждое государство сохраняет самостоятельность в аспекте ведения торговли с третьими странами.

Второй – формирование Таможенного Союза, предполагающий формирование экономического пространства, в рамках которого движение товаров будет осуществляться беспрепятственно. При этом должны быть также определены общие для всех стран - участниц объединения правила внешней торговли.

Третий и важнейший этап – формирование единого рынка. Предполагается, создание экономического пространства, в рамках которого будет возможен свободный обмен не только товарами, но также и сервисами, капиталом и кадрами — между государствами - участниками объединения.

Для определения ключевых направлений экономического развития Союза принимались во внимание как оценка экономической ситуации, сложившейся в 2010– 2014 гг., так и анализ долгосрочных мировых и внутренних вызовов и трендов для государств - членов и ЕАЭС в целом. Определение направлений повышения конкурентоспособности национальных экономик в условиях интеграционного объединения имело ряд особенностей, которые отличали данный процесс от процесса на уровне отдельно взятого государства. Так при определении направлений экономического развития ЕАЭС учитывался ряд условий: своевременность и актуальность предлагаемых направлений; общие национальные приоритеты; учет фактора взаимного влияния экономик государств — членов ЕАЭС; взаимовыгодность; вклад интеграционного фактора в достижение ожидаемого результата. Для проведения мониторинга реализации ключевых направлений планируется ежегодное проведение следующих работ: оценка уровня развития экономик государств - членов и Союза в целом, показателей степени их интеграции, уровня конвергенции; анализ структурных преобразований в экономиках государств - членов, наиболее значимых реализованных национальных мер и действий, в том числе оказывающих влияние на иные государства - члены; анализ интеграционных мер и действий, принятых документов Союза, способствующих реализации Основных направлений, в том числе в сферах экономики, обладающих интеграционным потенциалом; анализ позиций бизнес - сообщества, экспертов о ходе реализации основных направлений; выявление средне / долгосрочных трендов экономического развития государств - членов и Союза в целом; оценка соответствия и уровня достижения сценариев экономического развития. По результатам проведения мониторинга могут быть сформулированы выводы и

разработаны предложения в части необходимых интеграционных мер для решения проблем и новых вызовов экономического развития Союза.

В структуре ЕАЭС, как интеграционного объединения есть и свои недостатки:

1. Низкая точка старта – спад экономики на фоне девальвации национальных валют, санкций со стороны Запада; достаточно низкий уровень ВВП на душу населения;

2. Отсутствие быстрого роста эффективности – опасность «формальной, бумажной» интеграции;

3. Общественное мнение на высоком уровне – инициативы исходят «сверху», большинство граждан с трудом понимают, что представляет собой ЕАЭС, и с какой целью он был создан;

4. Безликая позиция: на данный момент не сформирована единая стратегия развития;

5. Несовпадение взглядов представителей разных государств - членов союза на многие важнейшие экономические вопросы;

6. Отсутствие согласованной промышленной и инфраструктурной политики.

Евразийский экономический союз открыт для вступления любого государства, разделяющего его цели и принципы, на условиях, согласованных государствами – членами. Как уже писалось в статье, численность государств, желающих вступить в ЕАЭС - растет, недавно соглашение о свободной торговле с ЕАЭС подписал Вьетнам. Проявляют интерес к сотрудничеству Сирия, Египет. Это дает аналитикам повод говорить о том, что Евразийский экономический союз может стать мощнейшим игроком мирового рынка.

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

1. Зуев В.Н. Методология классификации и оценки форм региональной интеграции // Евразийская Экономическая Интеграция. 2014. № 3 (24) С.25–43.

2. Плюсы и минусы ЕАЭС [электронный ресурс] // Журнал «МИР» Москва - 2015. - Режим доступа: // [eurasian-movement.ru/archives/13963](http://eurasian-movement.ru/archives/13963)

3. ЕАЭС. Вопросы и Ответы. Цифры и Факты [электронный ресурс] // М., 2014. – Режим доступа: // [www.eurasiancommission.org/ru/documents/eaes\\_voprosy\\_otvety.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/documents/eaes_voprosy_otvety.pdf)

4. Урусова Э. А., Межак А. К., Шумилова Т. Э. Таможенный союз и создание Единого экономического пространства // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49) С.281–296.

5. Бизнес РК в ЕАЭС: плюсы и минусы [Электронный ресурс] // КАПИТАЛ. - 2014. - Режим доступа: <http://kapital.kz/economic/31906/biznes-rk-v-eaes-plyusy-i-minusy.html>

6. Евразийский экономический союз: минусы и плюсы [Электронный ресурс] // Торгово-промышленные ведомости. - 2015. - Режим доступа: [www.tpp-inform.ru/analytic\\_journal/5364.html](http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5364.html)

7. Хапилин С. А. Обеспечение конвергенции таможенной политики государств - членов Таможенного союза в условиях перехода к Евразийскому экономическому союзу // Бизнес в законе. 2014. № 6 С.180–184.

© Н.М. Колисняк, Е.Е. Маркевич, 2017

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Каждый хозяйствующий субъект стремится к экономическому росту, который проявляется содержанием предпринимательской деятельности. При внешних условиях нестабильной среды и неопределенности, финансовое состояние предприятия во многом зависит от работы планирования самой организации. При этом одним из основополагающих механизмов регулирования экономического роста являются налоги и налогообложение. Управляя налогообложением стоит знать о налоговом планировании, которое заключается в постоянном анализе налоговых последствий при осуществлении каких - либо сделок.*

*Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, налоговое бремя, налоговое планирование, налоговое законодательство, налоговые выплаты, налоговая база.*

Законодательные и нормативные акты налоговой системы запутаны и сложны, ведь на сегодняшний день любое предприятие обязано отдавать государству от тридцати до шестидесяти процентов продажной цены производимой продукции, товаров, услуг в виде разнообразных налогов. Руководителю предприятия необходимо большую часть своего времени уделять на то, чтобы проанализировать, связать воедино и осмыслить множество нормативных, законодательных и налоговых актов. В таких обстоятельствах ведение финансового учета на предприятии становится проблематичным процессом, который доступен лишь высококвалифицированным специалистам, а значит и высокооплачиваемым бухгалтерам, которое не каждое предприятие способно себе позволить.

Главным нововведением в налоговом законодательстве является применение контрольно - кассовой техники нового образца, согласно которой вся информация об онлайн платежах (по интернету) будет напрямую передаваться и направляться в отделение налоговой инспекции. Именно данные новшества, позволят свести к минимуму возможность незаконных манипуляций с прибылью организаций, а также пополнить бюджет. Налоговые инспекторы сразу предупредили руководителей предприятий о том, что новое оборудование будет не дешевым, однако, поэтому введение онлайн - касс обязательно и необходимо для всех [2, с.18].

Таким образом, перечисленные выше недостатки в налоговом и финансовом законодательствах являются первостепенными причинами неудовлетворительного финансового состояния предприятия.

Что касается налогового планирования, то оно является основной частью системы планирования в организации, которая позволяет вести прогноз налоговых отчислений как в краткосрочном так и в долгосрочном периодах. За несвоевременное представление налоговой отчетности, налогоплательщику грозят неизбежные последствия, поэтому предприятию необходимо результативно управлять ресурсами и денежными средствами, для того, чтобы снизить риск финансовых затруднений. Налоговое планирование

необходимо по причине следующих факторов: сложность и тяжесть налогового бремени, а также постоянная изменчивость в налоговом законодательстве [3, с. 154].

Показатели финансового состояния предприятия зависят от финансовой устойчивости организации, которая в свою очередь, значительно зависит из-за разнообразия и тяжести налогов, и по этой причине, предприятию просто необходимо определять способы налогового планирования. Увеличение доходов предприятия после уплаты всех налоговых платежей, а не снижение налогов - это главная цель оптимизации, позволяющая обеспечить устойчивое финансовое состояние организации [1, с. 95].

Снижению налоговых выплат позволит использование грамотного налогового планирования, которое заключается в неприменении необоснованных налоговых вычетов. Применяя оптимизацию налогообложения, следует учитывать присущие ей риски, которые потребуют определенных затрат. По этой причине перед оптимизацией необходимо проводить подробный анализ данной системы - стоят ли полученные от оптимизации деньги тех затрат и того риска, которые будут вложены в эту оптимизацию. Таким образом, налоговое планирование является частью всего финансового планирования предприятия, которое позволит обеспечить ликвидность и платежеспособность предприятия. Поэтому основной целью налогового планирования является обеспечение стабильного финансового состояния предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансового состояния коммерческих организаций [Текст]: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая - Москва: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. - 159с. - ISBN 5 - 238 - 01074 - 5
2. Литвиненко А.Н. Налоговое планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие для вузов / А.Н. Литвиненко - СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2015. - 59с. - ISBN 978 - 57320 - 1025 - 1
3. Пансков В. Г., Левочкина Т.А. Налоги и налогообложение [Текст]: учебное пособие для вузов / В. Г. Пансков, Т. А. Левочкина. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 319 с. — ISBN 978 - 5 - 9916 - 5292 - 6

© А.В. Комилаев, 2017

**УДК 336.201**

**A.V. Konoplitskaya**

1st year student

St. Petersburg State Economic University  
Saint - Petersburg, Russian Federation.

### **PRINCIPLES OF TAXATION**

State, expressing the interests of society in different spheres of life, develops and implements relevant policies: economic, social, environmental, demographic, etc. At the same time, the financial - credit and price mechanisms are used as a means of interaction between the object and the subject of state regulation of socio - economic processes.

In the financial and budgetary system, there are relations regarding the formation and use of state finances: the budget and extra - budgetary funds. It is designed to ensure the effective

implementation of social, economic, defence and other state functions. And we do not present fiscal system without taxes.

Taxes were established with commodity production, the division of society into classes and the emergence of the state, which required funds for the maintenance of the army, the courts, officials and other needs.

In the economic literature discusses various principles of building tax system.

For the first time the principles of taxation were formulated in the 18th century. The great Scottish researcher of economics and natural law Adam Smith (1725 - 1793) in his famous work "Study of the nature and causes of the wealth of nations" (1776) (fig.1.). He called the four basic principles, which were detailed and received various interpretations in later works of many economists.

- 1) principle of equity — a tax should be collected from all taxpayers constantly;
- 2) the principle of certainty - the imposition of taxes must be strictly fixed, and not arbitrary;
- 3) the principle of convenience for the taxpayer - the collection of the tax should not cause the payer an inconvenience in terms of place and time;
- 4) the principle of cost - effectiveness of levying - the costs of taking taxes must be less than the amount of taxes themselves.



fig.1. Principles of taxation by Adam Smith

Then the principles formulated by A. Smith were supplemented by the German economist Adolf Wagner (1835 - 1917):

- 1) Financial principles of taxation:
  - ❖ the adequacy of taxation;
  - ❖ flexibility (mobility) of taxation
- 2) National economic principles
- 3) Ethical principles, principles of justice:
  - ❖ the universality of taxation;
  - ❖ uniformity of taxation.
- 4) Administrative and technical rules or principles of tax administration:
  - ❖ certainty of taxation;
  - ❖ ease of paying the tax

Taxation principles in the Russian Federation stipulates in article 3 of the Tax Code of the Russian Federation. So, the law establishes the following basic principles of the legislation on taxes and fees:

1. legality. No one can be entrusted with the duty to pay taxes and fees, as well as other fees and payments that have the tax and fee rates established by the Tax Code, which are not stipulated by the Tax Code of the Russian Federation or established in a different order than defined by the Tax Code of the Russian Federation;

2. the principle of certainty, clarity and unambiguity of the legal norm
3. the principle of compulsory payment of taxes and fees
4. the principle of non - discriminatory nature of taxes and fees - taxes and fees can not be differently applied on the basis of social, racial, national, religious and other criteria
5. the principle of economic justification. Taxes and fees should have an economic basis
6. the principle of establishing all elements of taxation. When establishing taxes, all elements of taxation must be identified
7. ensuring a single economic space of the Russian Federation
8. all unavoidable doubts, contradictions and ambiguities in acts of legislation on taxes and fees are interpreted in favor of the taxpayer.

#### **List of used literature:**

1. Принципы налогообложения (в переводе). Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/principy-nalogooblozheniya.html>
2. Алпатов Г.Е., Боркова Е.А., Герман Л.А., Гончарова Е.Н., и др. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. Коллективная монография / Санкт - Петербургский государственный экономический университет. Санкт - Петербург, 2014.
3. Принципы налогообложения в РФ (в переводе). Режим доступа: <http://lawtoday.ru/rzdel/biblio/nalog/007.php>

© Konoplitkaya A.V. 2017

**УДК 332**

**М.С. Копылакова**

Студент группы МЭК06 - 15

Институт нефтегазового бизнеса

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

### **МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Эффективность программы жилищного строительства определяется, прежде всего, достижением поставленных в программе целей, при этом соотношение произведённых затрат с достигнутыми результатами часто не воспринимается как необходимое. Более того, безмерное расходование финансовых средств не рассматривается как нерациональное и обосновывается «социальностью» бюджетной программы.

В настоящее время экономические возможности государства резко изменились, социальные проблемы приходится решать в условиях дефицита средств на эти цели. Кроме того, существующая система неадекватна реальным условиям: особенностям развития и состояния экономики страны, темпам становления в России новой системы управления на различных уровнях производственно - экономического сектора [1,2].

Доступность жилья является комплексной оценкой социальной ориентированности жилищного рынка. Параметры доступности жилья отражают сбалансированность спроса и предложения на рынке жилья, наличие «ценового пузыря», соотношение доходов домашних хозяйств и условий ипотечного кредитования. Однако в реальности высокая доступность жилья может означать вовсе не высокий уровень развития жилищного рынка территории, а, наоборот, его социально - экономический коллапс, когда жилье становится недефицитным товаром и население старается покинуть депрессивный регион. И здесь в качестве мощного дополнительного теста территории на кризисность выступает показатель строительной активности.

Тем не менее, на наш взгляд, это не снижает важности индикатора доступности жилья, поскольку вопросы его покупки, строительства, улучшения жилищных условий актуальны, конечно, для стабильно развивающихся стран и регионов.

Отсутствие единой официальной методики оценки доступности жилья препятствует формированию адекватной системы мониторинга результативности жилищных программ [3, 4, 5].

Нами была синтезирована формула, отражающая эффективность реализации региональных программ жилищного строительства:

$$\text{Эпр} = (K1 * K2 * K3 * K4) / \Phi, (1)$$

где K1 – индекс доступности жилья с кредитом;

K2 – коэффициент, показывающий сколько молодых семей, улучшили свои жилищные условия;

K3 – коэффициент, показывающий обеспеченность население жильем;

K4 – введенного жилья;

$\Phi$  – объем финансирования жилищной программы.

Индекс K1 рассчитывается как:

$$K1 = \frac{S}{(R - M)^2}, (2)$$

где S – среднерыночная стоимость квартиры 54 кв.м.;

R – годовой среднемесячный доход семьи;

M – годовая величина прожиточного минимума семьи из 3 - х человек.

Коэффициенты K2, K3, K4 рассчитываются как среднеарифметическое значение отношений фактически достигнутых значений и плановых целевых показателей государственной программы за отчетный период.

Как показывает опыт России, разработка и реализация федеральных целевых программ занимает одно из важнейших мест в достижении целей государственной региональной экономики, т.к. они решают жизненно - важные задачи развития целых регионов. На сегодняшний день основные усилия необходимо направить не столько на разработку новых, сколько на реализацию и доработку уже разработанных программ. В связи с этим наиболее важную роль приобретает решение фактических трудностей в реализации региональных программ, сопряженных с необходимостью преодоления выявленных недочетов и использование накопленного опыта за годы применения региональных программ жилищного строительства.



### Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Батталова А.А., Бирбкова В.В., Гайфуллина М.М., Гамилова Д.А., Сайфуллина С.Ф., Тасмуханова А.Е., Захарова И.М. Формирование стратегических приоритетов развития топливно - энергетического и строительного комплексов Республики Башкортостан: теория и практика / монография. – Уфа, 2016.

2. Буренина И.В., Сайфуллина С.Ф., Бирюкова В.В., Батталова А.А. Стратегический анализ и оценка потенциала развития строительного комплекса Республики Башкортостан // Интернет - журнал Науковедение. – 2016. – Т.8. - №6. – С.36.

3. Сайфуллина С.Ф., Логиновская И.Д. Перспективы развития малоэтажного жилищного строительства в России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. - №5(77). – С.4

4. Сайфуллина С.Ф., Султаншина Э.Д. Перспективы развития системы жилищного финансирования // Международный журнал прикладных исследований. – 2015. - №10 - 2. – С. 349 - 352.

5. Хайруллин В.А., Сайфуллина С.Ф., Огнева А.С. Формирование методологического подхода к диагностике состояния инвестиционно - строительной сферы России // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2013. - №2 (112). – С. 82 - 85.

© М.С. Копылакова, 2017

УДК 336

**Кулькова Е. И.**

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород,

Российская Федерация

### ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Эволюционный процесс экономических моделей, тесно переплетенный с состоянием общества в конкретный момент, можно рассматривать, основываясь на теории стадийного развития общества. Данный процесс важно понимать для сферы маркетинга, так как продвижение в различных странах зависит от внутренних ментальных, в том числе экономических особенностей.

В первобытную эпоху человеческой истории экономическая модель всецело строилась на ручном труде. Так как собственность принадлежала всему ограниченному обществу сразу, верховный орган управления – община – решала вопрос о распределении потребления всей производимой натуральным хозяйством продукции. В ходе общественного прогресса процесс регулирования потребления взяла главенствующая часть общины, что похоже на постепенное формирование классов в обществе. Важными для социального развития стали процессы разделения труда. Первым стало формирование

отдельных землевладельческих и скотоводческих племен; вторым – обособление ремесла от земледелия. В конечном итоге появились товарное производство и обмен.

В эпоху установившегося рабовладения, как основы ведения хозяйственной деятельности и организации общества, также господствовал ручной труд, а главный фактор производства – земля, принадлежал немногочисленному классу «хозяев» и являлся их частной собственностью, которые посредством социального принуждения вынуждали работать миллионы «рабов». Также появляется государственная форма собственности на социально значимые объекты и коллективная – древний прообраз муниципальной, формирующаяся за счет крестьянских общин. Государство активно применяло право регулирования экономического процесса, в котором возникли усложненные экономико-правовые отношения: ростовщичество, банковское дело, предпринимательство. С этим связано третье разделение труда – выделение класса торговцев с особым торговым капиталом, которые по обороту превосходили натуральное хозяйство.

Экономическая модель феодального общества основывалась на ручной работе и преобладании натурального хозяйства. Частная собственность была представлена в виде феодальной собственности на землю. Значительная доля принадлежала государству и церкви. Принуждение к работе имело как экономический (земля как собственность, доход от которой прямо зависел от усилий и вложений субъекта), так и не экономический характер. Развитие системы земельной ренты усилило торговое производство. Преобладало государственное регулирование над рыночным, так как сам рынок лишь начинал зарождаться. Производственная деятельность усилилась появлением мануфактур и кустарных производств.

Развитие в эпоху капитализма проходила в две стадии. На первой (16 в. – 19 в.) сначала появляется, а потом ускоренно развивается за счет научно-технического прогресса технологический способ производства, заменяя ручной труд машинным. Потребность в достаточном количестве специалистов разного профиля углубило общественное разделение труда, работники производств отделяются от средств производства и его результатов, постепенное накопление капитала устанавливает господство капиталистической собственности, что означает о первостепенной важности предпринимательской деятельности и экономических свобод предпринимателей. Также появляется акционерная форма собственности как групповая частная собственность, которая создается путем выпуска и реализации ценных бумаг — акций и облигаций. Государство потеряло главенствующую роль в регулировании рынка, экономика становится динамической саморегулирующейся системой, влияние государства на которую существенно снизилось и ограничивается правовыми механизмами. Вторая стадия – это становление современной экономики, которой характерны процессы глобализации.

На данный момент господство современной рыночной экономики сформировало множество экономических моделей с одинаковыми фундаментальными «правилами игры» и определяющими институтами. Но в каждой стране устанавливаются разные взаимосвязи и принципы работы системы, которые зависят от исторических и национальных аспектах. Поэтому современные экономические системы можно рассматривать совместно с этими особенностями.

© Е. И. Кулькова, 2017

## THE ANALYSIS OF INFLATION AND ANTI - INFLATIONARY POLICY OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Inflation in the USSR and, respectively, in RSFSR in post - war time was considerably smaller, than in the developed capitalist countries.

By the beginning of reforms the population of Russia had many savings in Sberbank (in 1990 more than 216 billion rubles at the income of the budget of 160 billion rubles) and many cash rubles, and at the state - few usual consumer goods for their providing. Reformers could offer under them stocks of the most profitable enterprises of nonferrous and ferrous metallurgy, chemical industry, power system, etc., the enterprises of the oil - extracting industry, the under construction and built apartments and house - building plants, the land plots under country construction, cars foreign cars, other import goods, etc. They could stop also mass export abroad cheap (in comparison by foreign analogs) domestic goods. But it was decided to depreciate accumulation of citizens immense currency issue and, respectively, sharp price increase.

Goods prices were unfrozen, on banknotes all new and new zero began to appear, the hyperinflation began. During an initial stage of reforms of the price grew in shops every day, sellers didn't manage to change price tags, the ruble very quickly depreciated.

Studying the inflation reasons in Russia, some scientists come to conclusions that in our country the special form of inflation generated by specific conditions, contradictions of a transition period took place.

In Russia, as well as in many other countries which followed a way of system economic reforms calculations on bystry taming of elements of the prices and awakening of interest at producers didn't come true. Too complex challenge appeared to start new system of economic regulation. Too complex challenge has appeared to start new system of economic regulation. Transition from the centralized management to market system has encountered unprecedented problems which haven't been expected by reformers. They were extraordinary difficult to operate inflationary process in a transitional economy. Some scientists (in particular, A. S. Bulatov) speak about emergence of new type of inflation which didn't answer the accepted estimates and poorly reacted to traditional methods of influence. Long inflation created a situation of some kind of preservation of inflationary climate, negative or unforeseen response to the made attempts to bring economy out of a condition of inflationary shock.

It is possible to mark out the following features of an economic situation in Russia promoting inflation growth a long time.

1. Existence in economy of the general structural disbalance and lack of the market competitive environment. Excessive compression of demand for many consumer goods which has resulted from a holiday of the prices in itself hasn't led to the competition between producers of goods.

2. Their distortions and disproportions which have amplified in the course of liberalization of the prices. The prices unfrozen by the state long time didn't become equilibrium and didn't work for

improvement of production structure. Branches which have the appointment have fallen into the most difficult situation because of unforeseen jumps in prices to provide the consumer market: light and food industry, mechanical engineering. Free prices weren't always coordinated with manors in structure of consumer demand.

3. According to most of experts, I exerted the defining impact on price increase and inflation of expenses renders today. It is confirmed also by the fact that wholesale prices grew quicker, than retail, consumer. It was most characteristic of 1992 - 1996.

Such phenomenon as crisis of non - payments during reforms has shown that the main reason for inflation not excessive increase in money supply, and on the contrary, shortage of money for service of transactions lay. The policy of control, but not stimulation of cumulative demand took place. As a result of all this the income of the population didn't grow, and fell.

4. Long time the high volume of an external debt remained. It sharply narrowed maneuver by currency resources.

Serious problem for Russia long time remained reduction of items of expenditure of the state budget that has led the country practically to disintegration of the social sphere, curtailment of capital investments, has created new serious problems. Not counted in details and not provided with resources and organizational support of a measure have led to strengthening of differentiation of the income of the population.

### **Bibliography**

1. Borisov, And. The Russian economy in 2011: rapid falling and slow restoration [Text] / I. Borisova // economy Questions. 2012, No. 4, page 25 - 27.

2. Golichenko, Lake. Modernization and reforming of innovative strategy of Russia: problems and decisions [Text] / O. Golichenko // economy Questions. 2012, No. 8, page 41 - 45.

3. Kalabekov, I.G. The Russian reforms in figures and the facts [Texts] / I.G. Kalabekov, – M.: HARES, 2014. – 819th page

4. The Russian statistical year - book [Text] – M.: Rosstat. - 2015. – 717th page

5. Federal State Statistics Service [An electronic resource]. URL: <http://www.gks.ru/> (date of the address 12 / 15 / 2015).

6. Central Bank of Russian Federation: The main directions of uniform state it is monetary - credit policy for 2016 and the period of 2017 and 2018 (It is approved by the Board of directors of the Bank of Russia 11 / 10 / 2015) [An electronic resource]. URL: <http://www.pravinfo.ru>. (date of the address 12 / 13 / 2015).

7. Economy [Text]: the textbook / under the editorship of A. S. Bulatov. – M.: ЭкономистЪ, 2009. – 831 pages

8. Economic theory [Text]: the textbook / under. an edition of V. I. Vidyapin, A. I. Dobrynin, G. P. Zhuravleva, L. S. Tarasevich - M.: INFRA - M, 2009. - 672nd page

9. Economic theory [Text]: the textbook / under. an edition of A. G. Gryazina, T. V. Chepeleva - M.: Ekzamen publishing house, 2013. - 592 page

10. Economic theory [Text]: manual / V. M. Sokolinsky, V.E.Korolkov, etc.; under. an edition of A. G. Gryazina and V. M. Sokolinsky – the 2nd prod., reslave. and additional - M.: KNORUS, 2009. - 464th page

© Kurilova E. YU.

**STATISTICAL ACCOUNTING AS A FUNDAMENTAL BASIS OF ECONOMIC -  
STATISTICAL AND MANAGEMENT ANALYSIS**

Statistics play a very important role in the development of the economy, because all indicators of economic performance (profitability, net income, investment, etc.) and their effectiveness are known in comparison with anything. Economic activity is a very dynamic process and various methods and methods of statistics are widely used for its analysis. Especially the dynamics are noticeable nowadays, when the economy is market, and not planned, so the role of state statistical bodies becomes even more significant.

Statistics are subdivided into various branches when conducting statistical accounting, for example, economic statistics is concerned with economic statistics. Economic statistics are focused on solving problems in the economic sector, identifying the cause of the problem and ways to overcome them.

The role of statistical accounting is very high, because without effective and accurate information it is impossible to make effective management decisions.

For statistical accounting to provide relevant information for managerial analysis, it is necessary to have such a system of comparable economic indicators, and the information obtained about them with information about economic processes and phenomena would be as reliable as possible for its scientific interpretation. To do this, first of all, it is necessary to have a developed methodological base for economic and statistical analysis.

The methodology of economic and statistical analysis rests on a certain set of economic and statistical principles that ensure its scientific fundamentality. These principles include:

- 1) The consistency and consistency of analysis with economic postulates;
- 2) Adequate and rational reflection of the social and economic development of the society;
- 3) Orientation to economic results;
- 4) Taking into account the specifics of the studied object, classification, industry, etc.;
- 5) Interaction and coordination of all elements of the structure of the economic sector.

Following these principles, statistical accounting in the economy will give a correct, clearly structured and relevant answer to any question or problem.

When analyzing and comparing the economic situation in different regions of the country or country at the international level, it is necessary that the statistical records meet international standards. In addition, coordinated actions are required between the state statistical bodies of all countries. At the top of this global statistical structure is the United Nations Statistical Commission. In the presence of international standards, we can study and compare various indicators of social and economic development of different countries, which allows us to make a detailed analysis of the state and trends of the economic situation in these countries.

The path of globalization is inevitable and the pace of its turnover only increases, the economy in this situation is easily amenable to change. If we do not respond appropriately at the right time, then

the economic growth rates may go down, which will entail still serious socio - economic consequences. To make effective decisions at various levels of state and municipal management, statistical accounting should be reactive and meet modern methodological requirements.

#### References:

1. Federalnyy zakon ot 29.11.2007 N 282 - ФЗ (red. ot 23.07.2013) «Ob oficialnom statisticheskom uchete i sisteme gossudarstvennoy statistiki v Rossiskoy Federacii» (29 nojabrja 2007 g.) (in Russian);
2. Batrakova L. G. Socialno - ekonomicheskaya statistika: uchebnik / L. G. Batrakova. – M.: Lotos, 2013. – 480 s. (in Russian);
3. Grebenuk A.A. Zarubezhnyy opyt ispolzovania vuborochnuh statisticheskikh obsledovani v celyah ucheta trudovoi migracii / A.A.Grebenuk, T.V.Lebedeva // Voprosu statistiki. - 2013. - N 10. - С.23 - 28.;
4. Oficialnyy sait Federalnoy sluzhbi gossudarstvennoy statistiki - <http://www.gks.ru/>.

© V.A.Laktionov, 2017

## УДК33

**Лактионов В.А.**

Студент - магистр

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Государственный Университет»,  
г. Ставрополь, Российская Федерация

### АНАЛИЗ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Качество статистического учета зависит от многих факторов, такие как:

- 1) соблюдение принципов ведения учета;
- 2) качество рабочего персонала, ведущих статистический учет.

Если вышеперечисленные составные действуют вместе, то статистический учет будет приносить пользу для многих пользователей информации, которую предоставляет статистика.

До 2017 года государственным статистическим учетом в Ставропольском крае занимается Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю (сокращено Ставропольстат - г. Ставрополь). Однако, в 2017 году произошла перестройка структуры: Ставропольский край, Кабардино - Балкария и Карачаево - Черкессия объединились в один государственный орган - Управление федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, Карачаево - Черкесской Республике и Кабардино - Балкарской Республике (Ставропольстат).

Общий анализ положения экономики в регионе строится из большого массива информации, по которым делается вывод о нынешнем экономическом положении региона. Помимо различия самих показателей стоит заметить, что существует также очень много различных способов в их представлении (рисунок динамики, таблицы, схемы и т.д.).

Как говорилось ранее, статистический учет несет за собой большую роль в развитие экономики региона при помощи информированности различных пользователей, которые хотели бы заполучить информацию об экономическом положении дел региона (Ставропольского края). Достаточно серьезный и всесторонний анализ об экономическом потенциале Ставропольского края описывается в социально - экономическом положении Ставропольского края. В отдельных случаях незначительные расхождения в расчетах относительных величин и абсолютными показателями объясняются за счет округления вторых. Ряд показателей рассчитан с учетом экспертной оценки. В таблицах, отражающих ежемесячную динамику, показатели за последний месяц в последующем выпуске доклада будут уточняться по данным ежемесячной статистической отчетности в соответствии с методикой разработки. Относительные показатели в этих таблицах отражены в сопоставимой структуре отчитывающихся предприятий и организаций. Отдельные данные могут быть уточнены после утверждения их Росстатом.

Перечень основных и дополнительных видов услуг Ставропольстата четко определен в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1. Виды услуг Ставропольстата

Статистический учет в Ставропольском крае отвечает на вызовы времени и требования пользователей, однако, из-за недавних структурных изменений, возможна такая проблема, как пересечение должностей, размытие обязанностей за какую-либо деятельность, что безусловно может повлиять на качество ведения статистического учета и эффективность взаимодействия Ставропольстата с другими государственными органами и общественностью в целом.

#### Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.11.2007 N 282 - ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (29 ноября 2007 г.);
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>.

3. Официальный сайт Управление федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, Карачаево - Черкесской Республике и Кабардино - Балкарской Республике (Ставропольстат) - <http://stavstat.gks.ru/> .

© В.А. Лактионов, 2017

**УДК33**

**Лактионов В.А.**

Студент - магистр

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Государственный Университет»,

г. Ставрополь, Российская Федерация

## **МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА В ЭКОНОМИКЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

Роль статистического учета очень высока и именно поэтому его качество является первостепенным долгом сотрудников, ведущих государственный статистический учет, ведь данная деятельность влияет на многие процессы общественной жизни. За частую, роль статистического учета недооценивается, что, естественно, влияет на его качество.

Качество статистического учета влияет на эффективность и развитие экономики региона и страны в целом. На данном отрезке времени можно сказать, что качество статистического учета не самое лучшее, есть ряд структурных проблем, которые необходимо решать поэтапно и методично. Можно выделить проблемы такого характера, как административные, нормативные, технологические.

Основной целью Федеральной службы государственной статистики (Росстата) является предоставление необходимой и достоверной статистической информации Президенту Российской Федерации, органам власти Российской Федерации, организациям и гражданам, а также международным организациям для принятия эффективных управленческих решений в области экономики и социальной сферы, а также удовлетворения информационных потребностей общества. Данная цель структурируется на определенные направления, такие как:

- 1) совершенствование федерального статистического наблюдения процессов, происходящих в сфере экономики Российской Федерации;
- 2) формирование официальной статистической информации по показателям, характеризующим улучшение условий ведения предпринимательской деятельности;
- 3) совершенствование федерального статистического наблюдения процессов, происходящих в социальной сфере Российской Федерации;
- 4) совершенствование федерального статистического наблюдения в сфере государственного управления;
- 5) проведение публичного обсуждения и экспертного сопровождения хода исполнения и результатов выполнения мероприятий Плана [4].

Управление федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, Карачаево - Черкесской Республике и Кабардино - Балкарской Республике (в



дальнейшем – Ставропольстат) также должен заниматься решением проблем тех направлений, которые выделила в качестве приоритетных Федеральная служба государственной статистики в области ведения статистического учета в экономике на 2013 – 2018 года.

При всем массиве информации и огромном количестве статистического наблюдения необходимо обеспечить оптимальный баланс между информационными потребностями органов государственной власти с одной стороны, и практической значимостью информации, отсутствием ее дублирования ведомствами и издержками бизнеса – с другой. Для решения этой проблемы необходимо эффективное использование данных, предоставляемых органами муниципальных образований и обеспечение единства применяемых методологий и повышение статистической грамотности пользователей.

Также, у Ставропольстата есть острая необходимость, которую они должны реализовать, в усилении разъяснительной работы с органами власти в субъектах Российской Федерации, то есть усовершенствовать методику предоставления информации и возможного ее последующего разъяснения, если таковое требуется. Данный процесс регулируется только лишь приказом Росстата, уместающимся в один пункт. Необходимо усовершенствовать методику взаимодействия государственных органов при помощи более объемного и детального разъяснения в нормотворческой деятельности - это повысит эффективность и качество управленческих решений по Ставропольскому краю.

Чтобы орган государственной статистики вел свою деятельность более эффективно и качественно необходимо подготовить проекты нормативных правовых актов по повышению ответственности рабочего персонала в сфере государственного статистического учета за достоверность и своевременность предоставления необходимых первичных сведений и административных данных. Одним из таких решений может быть введение штрафа за определенные нарушения респондентами порядка предоставления статистической информации и предоставления недостоверной статистической информации.

Для того, чтобы статистический учет в области экономики региона был более детально проработанный необходим переход от макрорасчетов организаций к микрорасчетам, то есть к более мелкой производственной единице расчета (предприятие, организация и т.д.).

Для более детального анализа предпринимательской деятельности (как составляющей экономической деятельности в регионе) можно предложить внедрение статистики бизнес - демографии. Бизнес демография содержит информацию о характеристиках и демографии бизнеса. Категория содержит основные переменные, такие как создание и закрытие предприятий, а также сроки существования бизнесов. Здесь следует отметить, что данное направление статистики было рекомендовано ОЭСР (Организация европейского экономического сотрудничества) Росстату.

Предложения, которые были описаны выше, могут облегчить рабочий процесс от излишней бюрократизации сотрудников Ставропольстата и других государственных органов, что в дальнейшем сделает деятельность сотрудников более эффективной в ведении самого статистического учета, что является первостепенно важным. Также, данные предложения сделает экономический анализ более детальным, что сделает экономические решения пользователей данной информации более эффективными, что в следствии будет повышать качество жизни населения и экономики региона в целом.

Все вышеперечисленные предложения несут пользу не только Ставропольстату, но и пользователям информации (предпринимателям, инвесторам и т.д.).

### **Список использованной литературы:**

1. Елисеева И.И. Начало международного признания российской государственной статистики / И.И. Елисеева, И.Н. Попова // Вопросы статистики. - 2013. - N 8. - С.80 - 85;
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации, 2013: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. - М.: Росстат, 2013. - 645с.;
3. Управление рисками инновационно - инвестиционных проектов : учеб. пособие для подготовки магистров по направлению 080100.68 «Экономика» программы «Управление инновационным развитием социально - экономических систем» / авт. коллектив: Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова, М. В. Казаков. – Уфа : БАГСУ, 2013. – 80 с.;
4. Официальный сайт Управление федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, Карачаево - Черкесской Республике и Кабардино - Балкарской Республике (Ставропольстат) - <http://stavstat.gks.ru/>.

© В.А. Лактионов, 2017

**УДК 330**

**В.А. Лопатик, А.М. Алинова**  
ФГБОУ ВО Омский ГАУ  
Омск, Россия

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

Эффективность функционирования организаций зависит от обоснованности и качества принимаемых решений. Основой принятия таких решений является комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.

В условиях динамичных изменений рыночной ситуации знание современных приемов и методов комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности позволяет разрабатывать эффективную стратегию и тактику функционирования предприятия, выявлять неиспользованные резервы повышения эффективности производства и реализовывать их в практической деятельности. Вторая основная задача анализа – показать состояние предприятия для внешних потребителей, количество которых значительно возрастает.

Целью данной работы является изучить какая экономическая информация лежит в основе экономического анализа.

Основные задачи работы:

- Изучить систему экономических показателей
- Изучить понятие и сущность экономического анализа, принципы его организации
- Рассмотреть источники информации в экономическом анализе

Информационное обеспечение экономического анализа – это процесс формирования, обработки и предоставления потоков информации для подготовки и аналитического обоснования управленческих решений стратегического и тактического характера.

Ключевые моменты информационного обеспечения: система показателей; методология формирования исходной информации; методы обработки информации; процесс обработки информации

Принципы информационного обеспечения: объективность информации; достоверность отражения хозяйственных операций в первичных документах; единство информации поступающей из различных источников; оперативность информации, контроль качества информации, исходной для проведения экономического анализа; системный подход к организации информационного обеспечения экономического анализа; рациональность.[1]

Экономический показатель — показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем.

Система экономических показателей — совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных экономических процессов.[1]

Виды экономических показателей:

Экономические показатели подразделяются на два вида — натуральные и стоимостные (денежные) в зависимости от того, какие измерители используются при исчислении этих показателей.

Стоимостные показатели дают возможность обобщать разнородные хозяйственные явления. Например, если предприятие использует различные виды сырья и материалов, то дать информацию об обобщенных суммах поступления, расходования, и остатка этих предметов труда могут только стоимостные показатели. Натуральные показатели являются первичными, а стоимостные — вторичными, так как последние исчисляются на основе первых. Существуют экономические явления, которые могут быть выражены только в стоимостных показателях. Например, себестоимость продукции.

Кроме натуральных показателей в экономическом анализе применяется также разновидность этих показателей — условно - натуральные показатели. Они позволяют обобщить объем различных видов однотипной продукции, выпускаемой организацией. Далее, экономические показатели подразделяются на два вида — количественные и качественные - в зависимости от того, какая именно сторона (количественная или качественная) хозяйственных явлений, процессов и операций измеряется в данном конкретном случае.

В зависимости от приведения показателей экономические показатели подразделяются на два вида — объемные и удельные

Объемные показатели являются первичными, а удельные — вторичными. Удельные показатели рассчитываются на основе объемных показателей. Например, себестоимость продукции и ее стоимость представляют собой объемные показатели, а отношение первого показателя ко второму, то есть затраты на один рубль товарной продукции — удельный показатель.

Для анализа используют научно - техническую, административно - правовую и экономическую информацию.[3]

Все источники данных для анализа делятся на: плановые, учетные и внеучетные. К *плановым* относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии; К *учетным* источникам относятся: бухгалтерский учет и отчетность; статистический учет и отчетность; оперативный учет и отчетность; выборочные учетные данные. К *внеучетным* источникам информации относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность предприятий.[2]

#### Список используемой литературы:

1. «Бухгалтерская экспертиза оборотных активов в системе финансового контроля» / В.Ю. Епанчинцев // Экономика и эффективность организации производства. – 2014. – № 20. – С. 15 - 19.
2. «Причины ошибок бухгалтерской экспертизы оборотных активов и способы их устранения» / В.Ю. Епанчинцев // Наука и общество: проблемы современных исследований. IX Международная научно - практическая конференция: сборник статей / под ред. А.Э. Еремеева – Омск: Изд - во ОмГА, 2015 – С. 28 - 29.
3. «Экономический анализ» / Егоров Ю. Н. / Издатель: ИНФРА - М, 2016 - 158 с.  
© В.А Лопатик, А.М Алинова, 2017

УДК 336

**Д.Д Миронова**

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»  
ИСОиП (ф) ДГТУ в г.Шахты, Ростовская область

**Д.В. Лукьянова**

студент 3 курса ФЭСиП ИСОиП (ф) ДГТУ в г.Шахты, Ростовская область

### РОЛЬ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ФОРМИРОВАНИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

**Аннотация:** В статье рассмотрены причины реализации импортозамещения, проводимого в Российской Федерации; ряд проблем, затрудняющих выпуск отечественной продукции, а также возможные решения, целью которых является обеспечение экономической безопасности страны. Подчеркивается необходимость инновационного развития отечественной экономики как основного фактора повышения ее конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** импортозамещение, западные санкции, контрсанкции, продукция двойного назначения, конкурентоспособный рынок.

После введения отдельными западными государствами ограничений на импорт ряда товаров в Россию, перед Правительством РФ возникла проблема по обеспечению страны продукцией, наиболее уязвимой к импорту, именно это стало импульсом к принятию решения о постепенном переходе к политике импортозамещения, которая открывает перспективы для формирования и развития отечественного производства.

Импортозамещение реализуется в конкретном государстве и в определённых исторических условиях, потому причины и предпосылки перехода к этой политике изначально специфичны. Для РФ в настоящее время причины и предпосылки импортозамещения свелись к следующим:

1. совокупность санкций и контрсанкций, запрет на экспорт технологий для военного использования, техники и оборудования, эмбарго на поставку ряда видов продовольствия – мясо, молочные продукты, рыба, овощи, фрукты;

2. резкое понижение курса национальной валюты в 2014 году;

3. неуклонное снижение сальдо торгового баланса, т.е. преобладание импорта товаров и услуг над их экспортом, а так же над их непосредственным производством;

4. высокая степень зависимости от экспорта сырьевых ресурсов. В связи с этим стабильность национальной валюты непосредственно зависит от колебаний цены на рынке нефти, которые обладают весьма большой изменчивостью и склонностью к непредсказуемым провалам;

5. необходимость повышения значимости высокотехнологичного сектора в экономике РФ.

Стратегия импортозамещения представляет собой постепенный и долговременный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции, посредством роста уровня развития производства и технологий. Это наиболее актуально для стран, уровень производственных отраслей которых, отстает от уровня стран, с которыми они взаимодействует.

Существует ряд проблем, которые затрудняют реализацию политики импортозамещения:

1. дефицит бюджета ограничивает возможности финансовой поддержки проектов по импортозамещению;

2. достаточно низкий уровень развития малого и среднего бизнеса, а также высокие налоги;

3. западная модель глобализации, неприемлема для России;

4. эмиграция кадров, вследствие чего Россия теряет высококвалифицированных специалистов, вклад которых в развитие политики импортозамещения является неотъемлемым элементом;

5. предоставление государственной поддержки отраслям, производящим продукцию двойного назначения.

Главной долгосрочной задачей импортозамещения, необходимо рассматривать развитие отечественного экспорта[1]. Импортозамещению подлежит примерно треть всего российского импорта, что составит около 100 млрд долл. и потребует прироста производственных мощностей на 17–18 %.

Таблица 1

Доля импорта по отраслям экономики РФ

Отрасль	Текущая доля импорта	Цель к 2020 году
Гражданское самолётостроение	более 80 %	40 %
Тяжелое машиностроение	около 70 % ,	40 %
Сельхозмашиностроение	от 50 % до 90 %	20 %

Энергетическое оборудование	Около 50 %	30 %
Нефтегазовое оборудование	60 %	40 %

По убеждению Минпромторга РФ, при проведении политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на снижение импорта в разных отраслях с 90 % до 50 % , а в некоторых отраслях возможно добиться более существенных показателей [2].

На сегодняшний день программы импортозамещения действуют во многих секторах экономики, прежде всего там, где у Российской Федерации существуют явные конкурентные преимущества, такие, как доступное сырьё, большой внутренний рынок, многовековые традиции и опыт.

Политика импортозамещения в РФ, несмотря на существующие сложности, имеет хорошие шансы на успех. Этому способствует большое количество факторов:

1.отсутствие в большинстве случаев проблем с доступом к необходимому сырью, природным ресурсам;

2.производственные издержки при создании производства в России, в большинстве случаев будут значительно ниже, чем за рубежом, в виду относительной дешевизны некоторых природных ресурсов, электроэнергии, преимущества в оплате труда, связанных с девальвацией рубля;

3.наличие технологического потенциала, реализуемого на практике в небольшом количестве отраслей, в основном в сфере военно - промышленного комплекса, в космической отрасли.

Переход к политике импортозамещения не должен сводиться исключительно созданием аналогов иностранных продуктов, а способен базироваться на собственных инновационных разработках.

Импортозамещение как многофакторный процесс предполагает достаточно большой объем инвестиций в реальный сектор экономики не только со стороны государства, посредством бюджетов всех уровней, но и со стороны предпринимателей [3].

Так, в 2015 г. ожидалось уменьшение общего объема инвестиций на 14 % к уровню 2014 г. Результатом за 2015 год стало более 800 запущенных инвестиционных проектов. В 2015 году финансирование из бюджетных и внебюджетных источников осуществлялось в равных долях. Государственная поддержка составила приблизительно 53,5 млрд рублей, еще 20 млрд рублей было выделено по линии Фонда развития промышленности. Общая сумма составила 73,5 млрд. Приблизительно столько же профинансировано компаниями за счет собственных и заемных средств [4].

При этом дополнительно предприятиям были предоставлены государственные гарантии, субсидии на проведение опытно - конструкторских работ, на уплату процентов по кредитам, ряд компаний получил поддержку на основе проектного финансирования.

Согласно прогнозу Минэкономразвития России объем инвестиций в основной капитал увеличится в 2016 г. лишь на 1,6 % , а в 2017 г. — на 2,9 % , что явно не соответствует потребностям в инвестициях для импортозамещения (15–16 %).

Разработали свои программы импортозамещения «Газпром», «Роснефть», «Росатом», «Роскосмос» и прочие госкорпорации. Каждая из них сформировала перечень оборудования, инструментов, комплектующих и материалов для замены отечественными аналогами и зафиксировала желаемую долю локализации к 2020 - 2025 году [5].

Импортозамещение имеет ряд как недостатков, так и преимуществ. К положительным последствиям импортозамещения можно отнести значительный толчок развитию бизнеса, увеличение доходов регионального бизнеса, поиск новых внешних бизнеспартнеров. К несовершенствам данной политики относится снижение доходов населения, дальнейшее огосударствление экономики, укрепление рыночной власти региональных монополистов и госмонополий, низкую конкурентоспособность отечественной продукции. Решением этих проблем станет этап перехода к экспортному ориентированию[6].

Таким образом, следствием импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения рентабельности и исследование новых конкурентоспособных видов продукции со сравнительно высокой добавленной стоимостью. Рациональное решение данной проблемы позволит не только сократить импорт, сохранив в стране значительное количество денежных средств, но и удешевить товары, поддержать отечественного производителя, создать новые рабочие места.

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

1. Миронова Д.Д., Лопаткина Е.А., Импортозамещение как фактор обеспечения устойчивого развития экономики РФ (статья на англ. яз.) Международный научно - исследовательский журнал = International Research Journal. – 2016. – № 5 (47). – Часть 1. – С. 119 - 120

2. <http://www.gks.ru>

3. <http://zimport.ru/>

4. <http://importozamechenie.ru/>

5. <http://importnet.ru/>

6. Черкесова, Э. Ю. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития экономики региона [Текст] / Э. Ю. Черкесова, Д. Д. Миронова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2 (ч. 2) (79 - 2). – С. 298 - 302.

© Д.Д.Миронова, Д.В.Лукиянова, 2017

**УДК 338.12.017**

**Моисеева А.А.**

Студентка 1 курса факультета управления  
СПбГЭУ

#### **METHODS OF ANALYSIS AND FORECAST OF MARKET CONJUNCTURE**

Any firm that deals with the purchase and sale of goods, regardless of whether it is large or small, assesses the situation on the market for its successful functioning. Practically every decision in business is made on the basis of market assessments.

Market conjuncture is an economic situation that develops on the market and is characterized by levels of supply and demand, market activity, prices, sales volumes, interest rate movements, exchange rates, wages, dividends, and production and consumption dynamics. [1]

In other words, the market conjuncture is the set of conditions under which the market is currently operating.

The main objective which is followed during studying market conjuncture - is the determination of the character and degree of balance of this market. First of all, they relate supply and demand. As you know, the market mechanism is the striving for supply and demand for equilibrium. However, this process occurs under the continuing impact of many factors, which cause fluctuations and deviations from the main trend of market development.

The studying of market conjuncture provides information on such aspects as:

- Information about purchasing ability and buying habits;
- Competition in the market;
- Psychological aspects of the market;
- Studying of market segments;
- Information about external factors.

In order to study the market conjuncture and prepare forecasts for the development of this market, it is necessary to begin with determination at what stage of the cycle the country's economy is. Next, you should give a comprehensive description of the economy over the last year, identify and analyze factors that affect the market conjuncture and ultimately to make a reasonable market forecast.

The analysis of the market conjuncture consists of several consecutive stages.

The first stage is to determine the object of study. The result of this stage is the identification of the sphere of the analysis of the conjuncture: the general economic situation of countries or of a single country; a separate industry; world market, etc.

The second stage involves the accumulation of initial data. Such data can be information about the structure of the country's economy or the period of time that will be analyzed. At this stage there are such operations as the determination of the range of key indicators, the identification and selection of their sources, the accumulation of data about them.

At the third stage, a direct analysis of the market situation is carried out. The process of analysis begins with the classification of indicators and factors of the state of the conjuncture, then the strength and direction of the relevant factors are determined and the most important factors are combined and considered in a reciprocal relationship.

Finally, during the fourth stage, a forecast is created for the development of the conjuncture. This stage is the final and most important. The quality of the forecast of the development of the conjuncture depends on the accuracy of identifying the most important factors of its formation.

According to the research results, the market conjuncture can be favorable (high) and unfavorable (low). Favorable market conjuncture is characterized by a balanced market, stable or growing sales and equilibrium prices. In the unfavorable one there are signs of market imbalance, lack or decline in demand, sharp price fluctuations, sales crises and a shortage of goods.

Thus, the analysis of market conditions allows not only to reveal the state of the market at one time or another, but also to predict the possible nature of its further development for a short period of time, no more than six months. The results of the analysis of indicators of the market conjuncture allow us to think of the measures aimed at its development in advance.

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

1. Конъюнктура рынка [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Конъюнктура\\_рынка](https://ru.wikipedia.org/wiki/Конъюнктура_рынка)



2. Алпатов Г.Е., Боркова Е.А., Герман Л.А., Гончарова Е.Н., и др. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. Коллективная монография / Санкт - Петербургский государственный экономический университет. Санкт - Петербург, 2014.

3. Конъюнктура рынка: методика анализа и прогноза [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// www.grandars.ru/](http://www.grandars.ru/)

4. Понятие и показатели рыночной конъюнктуры, их использование для анализа и прогнозирования цен [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// bibliotekar.ru/](http://bibliotekar.ru/)

© Моисеева А.А., 2017

**УДК 338.001.36**

**О.А. Мужиченко**

студентка факультета Финансы и кредит

**Т.П. Носова**

к.э.н., доцент, доцент ВАК

факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ИПОТЕКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Ипотека – это разновидность долгосрочного кредита. Данный кредитный продукт можно рассматривать двояко, т.к. его можно считать, с одной стороны, единственной альтернативой решения жилищного вопроса для малообеспеченных и среднеобеспеченных слоев населения в современной российской действительности, потому что на сегодняшний день только 1 % граждан России могут позволить себе приобрести жилье на собственные доходы, 0,4 % населения прибегают к помощи средств из федерального, регионального и местного бюджетов, остальная же часть населения не может самостоятельно обеспечить себя жильем без привлечения заемных средств. С другой стороны – при неграмотном составлении договора ипотечного кредитования существует риск невыполнения своих обязательств перед кредитным учреждением (когда граждане сознательно преувеличивают свои доходы; либо погашается в основном только процент, в меньшей степени – без основного долга).

Ипотечное кредитование в России интенсивно развивается с 2005 г. Тогда его объем составлял 56 млрд. рублей [1]. В конце 2014 г. он составлял уже 2,6 триллиона рублей [2].

Если говорить о динамике выдачи ипотечного кредита, то в 2016 г. она является отрицательной и по отношению к кризисному 2015, и по отношению к стабильному 2014 г. Произошло снижение количества ипотечных кредитов по сравнению с 2015 г. на 12,63 % . Нужно полагать, что данная тенденция является следствием безработицы, снижения платежеспособности, экономической нестабильности в мире и кризисной ситуации, т.к. российская экономика значительно зависит от колебаний цен на сырьевые ресурсы.

Если говорить о лидерах ипотечного кредитования, то 1 место по объему выдачи данного кредита занимает Сбербанк (629 млрд. рублей), 2 место – ВТБ 24 (243 млрд. рублей), 3 место принадлежит Газпромбанку (78 млрд. рублей).

В настоящее время самым востребованным ипотечным кредитом можно считать кредит со сроком кредитования от 10 до 25 лет. Вывод об этом мы можем сделать из условий ипотечного кредитования в Сбербанке:

1. Ипотека с государственной поддержкой выдается под процентную ставку от 11,4 % с первоначальным взносом от суммы приобретаемого жилья от 20 % . Срок кредита составляет от 12 месяцев до 30 лет.

2. Приобретение готового жилья предоставляется под процентную ставку от 12,5 % с первоначальным взносом от суммы приобретаемого жилья от 15 % со сроком погашения до 30 лет.

3. Приобретение строящегося жилья – под процентную ставку от 13 % с взносом от 20 % со сроком погашения до 30 лет.

4. Строительство жилого дома – под процентную ставку от 13,5 % с первоначальным взносом от суммы приобретаемого жилья от 30 % со сроком погашения до 30 лет.

5. Военная ипотека выдается под процентную ставку 12,5 % .

6. Загородная недвижимость выдается под процентную ставку от 13 % , с первоначальным взносом от суммы приобретаемого жилья от 30 % со сроком погашения до 30 лет.

Ипотека может стать основным источником решения жилищной проблемы российских граждан, если она будет стабильно развиваться и будут решены ее отрицательные аспекты и проблемы.

Одной из важнейших проблем является проблема низкой платежеспособности граждан. Ведь только 10 % населения могут взять ипотеку, однако в улучшении жилищных условий нуждается более 60 % граждан. Путем решения является улучшение благосостояния населения.

Следующей проблемой эксперты называют высокий уровень инфляции. Несмотря на то что в последнее время уровень инфляции несколько снизился, но по сравнению с экономикой развитых стран он все равно достаточно высокий. Из - за инфляционной нестабильности у кредитных организаций складывается некий замкнутый круг: вкладчики не желают держать свои средства на депозитных счетах, если процент по вкладу ниже уровня инфляции, а доходы заемщиков растут меньшими темпами по сравнению с инфляцией и в результате данный кредитный продукт является доступным лишь для избранных. Путь решения – борьба с инфляцией и повышение стабильности экономики.

Следующей причиной является нестабильная экономическая ситуация. Высокий процент ипотечного кредитования обусловлен слишком высоким уровнем риска кредитных учреждений, т.к. ситуация в стране и в мире достаточно нестабильна и экономика России, как упоминалось ранее, очень сильно зависит от цен на сырьевые ресурсы. Ведь ипотека – долгосрочный вид кредитования, который является очень затратным для банка и окупается в среднем за срок от 10 до 20 лет, и требует гарантий, которые весьма трудно получить в современных условиях. Поэтому выплату ипотечного кредита могут себе позволить немногие. Путь решения – стабилизация экономической и политической ситуаций в стране.

Из двух предшествующих проблем вытекает проблема высоких ипотечных ставок. А снизить стоимость процентных ставок не позволяют высокие проценты по депозитным вкладам, т.к. они не могут быть ниже уровня инфляции для того, чтобы вкладчики хранили свои накопления в банках. Таким образом решением проблемы может послужить лишь борьба с инфляцией.

Также одной из важных проблем является отсутствие конкуренции в строительном бизнесе, что является благоприятным условием для необоснованно завышенных цен на жилье в многоквартирных домах. Следовательно, кредитные учреждения, которые выдают ипотечные кредиты, имеют прямую зависимость при разработке ипотечных программ от цен, которые диктуют монопольные компании. Для решения данного вопроса необходима льготная государственная поддержка для начинающих строительных компаний.

Правительство также разработало ряд социальных ипотечных программ для определенных категорий граждан, например, для военных, работающих в полиции и МВД, молодых семей, специалистов, учителей, ученых. Однако их использование нуждается в существенных доработках.

Для населения данные программы являются значительной помощью, однако для кредитных учреждений они невыгодны. Таковыми они будут являться, если государство компенсирует потери от данных льгот.

Миграция населения в крупные города является еще одной проблемой, увеличивающей недоступность ипотечного кредитования. Граждане в поиске работы, лучших условий жизни стремятся в наиболее стабильные и развитые экономические регионы России, что влечет за собой увеличение спроса на недвижимость в данном регионе и следствием этого является удорожание ипотеки.

Для решения проблем и недостатков ипотечного кредитования, а также развития его перспектив существует «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года» от 8 ноября 2014 года [2]. Целью данной стратегии является достижение к 2020 году возможности строительства и приобретения жилья за счет собственных и заемных средств для 50 % семей при условиях ограниченной бюджетной помощи. Чтобы достичь эту цель, нужно решить следующие задачи [3 - 4]:

1. Увеличение доступности ипотеки с учетом баланса интересов кредиторов и заемщиков.
2. Создание устойчивой системы привлечения на рынок ипотечного кредитования долгосрочных ресурсов и развитие инструментов рефинансирования ЦБ РФ.
3. Формирование эффективной, надежной инфраструктуры данного рынка.

Для того, чтобы выполнить обозначенную цель и достичь решения поставленных задач необходимо [5 - 6]:

1. Формирование эффективных инструментов, которые позволят увеличить доступность ипотечных кредитов для нуждающихся категорий населения.
2. Развитие конкуренции на данном рынке.
3. Разработать новые формы финансирования для развития жилищного фонда, который сдается внаем, также финансирования строительства жилья.
4. Учитывать особенности региональных рынков жилья и ипотечного кредитования.
5. Создать условия для того, чтобы предотвратить, сделать мягче возможные кризисные явления.

Положительными результатами данной работы должны стать:

- стандартизация процедуры получения кредита;
- уменьшение срока рассмотрения заявок;
- получение заемщиком полной и достоверной информации о стоимости кредита, его условиях, сроках, договоре;
- уменьшение тарифов в связи с увеличением конкуренции на данном рынке;
- повышение качества обслуживания;
- решение проблемы потребности населения в жилье.

#### **Список использованных источников**

1. Алексеевко А.В. Исторический аспект развития кредитной системы РФ // Территория науки. 2014. Т 2. №2. С. 54 - 61.
2. Илюхина И.Б., Гатилова Н.В. Процентная политика кредитных организаций в современных условиях // Территория науки. 2015. № 1. С. 136 - 143.
3. Кривенда Е.А., Ковалев Д.А. Актуальные проблемы ипотечного кредитования в России // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 114 - 119.
4. Сливакова Е.А. Развитие ипотечного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 145 - 149.
5. Терешев М.А., Зумакулова Ф.С. Зарубежный опыт функционирования рынка кредитных ресурсов // Успехи современной науки. 2015. № 5. С. 62 - 65
6. Терешев М.А., Бжедугова И.Х. Современные проблемы формирования рынка кредитных ресурсов // Успехи современной науки. 2015. № 5. С. 66 - 69

© Носова Т.П., Мужиченко О.А., 2017

**УДК 339.18**

**Л. И. Муллаянова**

студент 4 курса направления «Менеджмент», профиль «Международный менеджмент»  
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

### **ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ**

Современный мир характеризуется зависимостью от «черного золота». Поэтому развитие нефтяных компаний в наше время крайне важно. Нефтяные компании с точки зрения стратегического менеджмента – это вертикально - интегрированные компании с полным производственным циклом от разведки до сбыта продукции. Поэтому для компаний необходимо разрабатывать не только эффективную систему производства нефти и нефтепродуктов, но и непосредственно систему транспортной логистики. Благодаря данной системе происходит доставка сырой нефти с места добычи к месту переработки или транспортировка нефтепродуктов с места переработки к месту потребления.

Транспортная логистика – элемент логистики, занимающийся вопросами организации перемещения любых материальных объектов из одного пункта в другой. Главной целью

транспортной логистики является доставка товара определенного качества и количества в заданное время и место с минимальными затратами.

ПАО «ЛУКОЙЛ» – одна из брендоузнаваемых российских вертикально - интегрированных нефтяных компаний [1, С. 123–125]. ПАО «ЛУКОЙЛ» состоит из различных дочерних компаний, которые занимаются всеми сегментами нефтегазовой отрасли [2]. Рассмотрим транспортную логистику в ПАО «ЛУКОЙЛ». Компания осуществляет перевозки четырьмя видами транспорта.

1) Воздушный транспорт (вертолеты). Данный вид транспорта реализует перевозку работников в труднодоступные месторождения [3, С. 62–63].

2) Наземный транспорт подразделяется на два подвида:

- Железнодорожный транспорт – осуществляет перевозку нефти и нефтепродуктов наземным путем;



- Автомобильный: (автобусы, легковые автомобили осуществляют перевозку людей с объекта на объект наземным путем; грузовые автомобили транспортируют наземным путем нефть и нефтепродукты).

3) Морской. Данный вид разделяется на:

- Танкеры – осуществляют транспортировку нефти и нефтепродуктов с морского объекта или морским путем;



- Суда – осуществляют перевозку оборудования / материалов на объект морским путем или на морской объект.

4) Нефтепроводный транспорт перемещает нефть и нефтепродукты.



У ПАО «ЛУКОЙЛ» в собственности имеются все виды транспортных средств, осуществляющих перевозки, кроме нефтепровода [4, С. 275–278]. Данный вид транспортировки компания осуществляет через нефтепровод и газопровод ОАО «Транснефть» и ПАО «Газпром» соответственно.

Благодаря всем видам транспорта в ПАО «ЛУКОЙЛ» бесперебойно протекает работа, так как своевременно осуществляется поставка оборудования / материалов, нефти и нефтепродуктов. Для более эффективной деятельности при расширении за рубежом понадобится совершенствовать транспортную систему компании, например, прокладывать собственный нефтепровод, закупать дополнительные суда и танкеры [5, С. 40–43]. Таким образом, транспортная логистика – очень важная составляющая всего производственно - распределительного процесса нефтяной компании.

### **Список использованной литературы:**

1. Кузнецова Е. В., Муллаянова Л. И. Бренд - менеджмент нефтяной компании // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 ч. – Уфа, 2017. – С. 123–125.
2. Официальный сайт ПАО «Лукойл» // Режим доступа URL: <http://www.lukoil.ru>.
3. Кузнецова Е. В., Громова Д. С. Маркетинговые исследования рынка авиaperевозок // Материалы и методы инновационных исследований и разработок: Сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 ч. – Уфа, 2017. – С. 62–63.
4. Кузнецова Е. В., Муллаянова Л. И. Особенности международных морских перевозок нефти и нефтепродуктов // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Материалы XVI Международной научной конференции: Отв. ред. Л. А. Исмагилова, 2016. – С. 275–278.
5. Кузнецова Е. В., Муллаянова Л. И. Международные торговые отношения России и Вьетнама // Торговля, предпринимательство и право. –2016. – № 3. – С. 40–43.

© Л. И. Муллаянова, 2017

**УДК 339.18**

**Л. И. Муллаянова**

студент 4 курса направления «Менеджмент», профиль «Международный менеджмент»  
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

### **ИНФОРМАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ**

В условиях глобализации, интеграции и социальных перемен без перемещения информации невозможно существовать [1]. Все компании в мире осуществляют информационную логистику, без нее трудно было бы развиваться. Информационная логистика – это раздел логистики, занимающаяся перемещением информационного потока в нужное место в нужное время и с минимальными затратами.

В деятельности нефтяных компаний необходимо тщательно разрабатывать систему информационной логистики. Благодаря хорошо разработанной информационной логистике осуществляется бесперебойная деятельность всего предприятия [2, С. 389–395]. Информационная логистика заключается в создании информационной системы. Главная задача информационной системы – простота в использовании для обеспечения информацией всех подразделений организации, что позволит объединить управление и самоуправление в системе логистики [3, С. 133–138].

Рассмотрим процесс информационной логистики на предприятии ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг» [4]. ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг» – бизнес - единица сегмента «Геологоразведка и добыча» ПАО «ЛУКОЙЛ», занимающаяся научно - исследовательскими и проектно - изыскательскими работами, обустройством скважин, разработкой передовых технологий для повышения нефтеотдачи пласта, а также увеличением выхода светлых нефтепродуктов.

Информационная логистика в ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг» – важнейший компонент логистической системы компании и маркетинговых коммуникационных потоков. Именно информационная прозрачность компании позволяет доводить информацию корпоративным потребителям о ноу - хау, ценах, транспортировке нефти, событиях, происходящих в компании [5, С. 175–179], что делает ее брендоузнаваемой [6, С. 123–125]. Также нефтяная компания занимается научной деятельностью, ей необходимо вовремя осуществлять передачу документов, содержащих отчет о произведенной работе, для дальнейших действий относительно строительства скважин. Если в информационной логистике произойдет задержка, то бесперебойность всего процесса нарушится.

Если в деятельности ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг» сбивается процесс, то задержка распространится на другие организации, участвующие в международной торговле [7, С. 40–43], следовательно, ПАО «ЛУКОЙЛ» понесет огромные финансовые потери и риски. Отсюда следует, что в ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг» должна быть мощная и устойчивая информационная подсистема логистики, поддерживающая транспортную подсистему [8, С. 275–278].

На данный момент помимо разработок технологий для строительства и обустройства скважин, добычи нефти и газа в ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг» разрабатываются собственные компьютерные программы, которые помогают в работе других подсистем логистики. Также происходит постоянный контроль за всей системой, чтобы не было сбоев, «зависаний».

Таким образом, перед тем как организовывать весь производственно - распределительный процесс, необходимо для начала создать и внедрить информационную систему, которая будет осуществлять всю логистику нефтяной компании. Информационная логистика является такой же важной составляющей, как и закупочная, производственная, сбытовая, транспортная логистики компании. Поэтому для успешной деятельности необходимо внедрить эффективную информационную логистическую подсистему.

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

1. Голиков В. Д., Кузнецова Е. В., Черкасова Ю. Ю. Социальный феномен рынка. – Уфа: УГАТУ, 2006. – 296 с.
2. Кузнецова Е. В. Социальный феномен логистики // Социальная политика и социология. – 2010. – № 8 (62). – С. 389–395.
3. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Методологические аспекты взаимодействия управления и самоуправления в социально - экономических системах // Развитие регионов и предприятий в условиях глобализации: Материалы

международной научно - практической конференции / Ответственный редактор Татаркин А. И. – Уфа, 2015. – С. 133–138.

4. Официальный сайт ООО «ЛУКОЙЛ - Инжиниринг». [Электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.engineering.lukoil.ru>.

5. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Особенности применения event - маркетинга в инновационном развитии региона // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Сборник материалов XV Международной научной конференции. – Уфа - Красноуфольск: УГАТУ, 2015. – С. 175–179.

6. Кузнецова Е. В., Муллаянова Л. И. Бренд - менеджмент нефтяной компании // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 ч. – Уфа, 2017. – С. 123–125.

7. Кузнецова Е. В., Муллаянова Л. И. Международные торговые отношения России и Вьетнама // Торговля, предпринимательство и право. –2016. – № 3. – С. 40–43.

8. Кузнецова Е. В., Муллаянова Л. И. Особенности международных морских перевозок нефти и нефтепродуктов // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Материалы XVI Международной научной конференции: Отв. ред. Л. А. Исмагилова, 2016. – С. 275–278.

© Л. И. Муллаянова, 2017

## УДК 657.1

**П.А. Небаба**

студентка 3 года обучения

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

**И.П. Рыбась**

студентка 3 года обучения

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Научный руководитель – Е.Н. Смертина

к.э.н., кафедра «Бухгалтерского учета»

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

## ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Аннотация:** В настоящее время прослеживается тенденция включения экологической составляющей в области, ранее не соотносимые с вопросами природохраны. Трансформация традиционной модели бухгалтерской отчетности в социально - и эколого - ориентированную позволяет успешно использовать её в новом качестве, что позволит предоставлять достоверную информацию заинтересованным пользователям в отношении экологической составляющей деятельности хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** экологическая отчетность, трансформация, природоохранная деятельность, инвестиционная привлекательность.

В условиях современной инновационной экономики экологическая отчетность и экологический учет — перспективные и динамично развивающиеся области, которые нуждаются в дополнительных исследованиях и разработках.



Актуальность данного вида учета и отчетности как процесса совершенствования методологии и методики бухгалтерского, управленческого и налогового учета обусловлена необходимостью:

- получения объективной информации об объемах затрат на осуществление природоохранных мероприятий предприятия, использующего природные ресурсы;
- обеспечения контроля над выполнением экологоэкономических и социальных программ предприятия;
- создания устойчивого развития предприятия;
- определения приоритетных направлений развития природоохранной деятельности предприятия в рамках ограниченности его ресурсов;
- увязки результатов деятельности предприятия с его затратами, в том числе на природоохранную деятельность [1].

Необходимо отметить, что в условиях ограниченности ресурсов, расходы и обязательства предприятия, обусловленные его природоохранной деятельностью, приобретают все большее значение, что недостаточное отслеживание экоданных может существенно увеличить риск искажения картины финансового положения организаций. В свою очередь нераскрытие эколого - ориентированной информации в отчетности способно привести внутренних пользователей к принятию необоснованных и неэффективных управленческих решений, а также ввести внешних пользователей в заблуждение относительно действительного экологического положения экономического субъекта, его инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Таким образом, формирование и представление бухгалтерской экологической отчетности вызвано такими факторами как:

- необходимость отражения величин расходов и обязательств предприятия, обусловленных его природоохранной деятельностью, и их влияния на финансовое положение предприятия;
- информационная потребность инвесторов для принятия инвестиционных решений;
- необходимость выявления и снижения природоохранных затрат с целью управления и оценки результативности природоохранной деятельности;
- следование концепции устойчивого развития экономического субъекта.

Отметим достоинства и недостатки внедрения экологического учета и отчетности на предприятии, использующем природные ресурсы (таблица 1).

Таблица 1 - Достоинства и недостатки внедрения экологического учета и отчетности на предприятии

Достоинства	Недостатки
1. Увеличение доли природоохранных мероприятий во всей совокупности мероприятий	1. Отвлечение от производственной и хозяйственной деятельности предприятия
2. Создание дополнительных рабочих мест в связи с ведением узконаправленного учета	2. Увеличение затрат, связанных с составлением, представлением и публикацией экологической отчетности
3. Усиление ответственности у организаций в области охраны окружающей среды	3. Возможный рост недоверия со стороны пользователей (покупателей, инвесторов и других лиц)
4. Положительное, доверительное отношение со стороны пользователей	4. Значительное увеличение документооборота

отчетности (персонала, акционеров, покупателей и других лиц)	
5. Возможность увеличения прибыли в будущем (достоверная и полная информация в отчетности позволяет проводить глубокий и качественный анализ эффективности природоохранных мероприятий и выявлять резервы повышения эффективности деятельности организации в области охраны окружающей среды)	5. Чрезмерная открытость и детализация информации предприятия

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в настоящее время увеличивается интерес к экологической отчетности в связи с трансформацией традиционной модели бухгалтерской отчетности в социально - и эколого - ориентированную. Дополнение бухгалтерской отчетности информацией экологического характера позволит на уровне предприятий, использующих в процессе своей хозяйственной жизни природные ресурсы, активизировать свою природоохранную деятельность, обеспечить усиление эффективности природоохранных и природовосстановительных мероприятий, а также предоставлять достоверную информацию внутренним и внешним пользователям в отношении экологической составляющей деятельности экономического субъекта.

#### Список использованной литературы:

1. Ильичева Е.В. Сравнительная характеристика финансового, налогового, управленческого и экологического учета // *Фундаментальные исследования*. 2009. № 1. С. 66–67;
2. Смольникова Ю.Ю. Бухгалтерский экологический учет: экологическая отчетность предприятий. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/accounting-and-auditing-411/10982-411-0611>.

© П.А. Небаба, И.П. Рыбась, 2017

УДК 336.6

**А.В. Нерубаева**, магистрант  
научный руководитель: Кондаурова Л.А.  
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО СГУПС  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### УПРАВЛЕНИЕ ВЛОЖЕНИЯМИ В ЗАПАСЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

«Управление запасами представляет собой сложный комплекс мероприятий, в котором задачи финансового менеджмента тесным образом переплетаются с задачами производственного менеджмента и маркетинга. Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла,

уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, reinvestируя их в другие активы. Обеспечение этой эффективности достигается за счет разработки и реализации специальной финансовой политики управления запасами» [2].

Для того чтобы эффективно управлять запасами предприятия, необходимо четко сформулировать цель организации. Например, целью могут являться: удовлетворение потребностей потребителя, создание запасов, максимизирующих чистую прибыль и др.

Недостаточный уровень запасов говорит о риске недопоставки продукции покупателям, а слишком высокий – свидетельствует о наличии проблем с реализацией готовой продукции [1].

В отечественной экономической практике управления запасами долгое время основным критерием являлись «минимальные вложения в запасы» в ущерб «обслуживанию потребителей» и «максимальной эффективности работы предприятия». Таким образом, находят противоречия цели управления запасами: если запасы возросли, то это значит, что снизилась эффективность. Если объем запасов недостаточен, то снижается уровень обслуживания потребителей и т.д. [3].

Создание запасов в каналах снабжения приводит в ряде случаев к значительной экономии на затратах, связанных с закупками, так как при закупках в больших объемах поставщики обычно делают скидки. Закупка фирмами больших количеств материальных ресурсов и отправка их большими партиями (например, железнодорожным транспортом), как правило, приводит к снижению транспортных тарифов и уменьшению затрат на транспортировку. В этом случае создание складских запасов становится практически неизбежным. Закупка же небольшими партиями и транспортировка материальных ресурсов непосредственно на производственные подразделения фирмы связана с большими транспортными издержками.

Рассматриваемая задача связана с определением оптимальной (по критерию суммарных затрат на хранение и транспортировку) партии поставки материальных ресурсов и является одной из основных в теории управления запасами.

Создание складских запасов во многих случаях необходимо еще и для повышения надежности обеспечения производственного процесса необходимыми материальными ресурсами. В этом случае создается некоторая страховая часть общего производственного запаса, предназначенная для страхования рисков (сбоев в каналах снабжения). Причины, вызывающие сбои в снабжении, могут быть самыми разными, например, природные, климатические, дорожные условия, отклонения от условий договоров поставки по срокам, качеству материальных ресурсов и т.д. Количество поддерживаемых в страховых запасах материальных ресурсов обычно прямо пропорционально вероятности появления сбоев в снабжении.

Проблема оптимизации запасов очевидна. Однако достаточно часто размер запасов значительно превышает потребность их на текущий день. При этом, в случае вынужденной реализации запасов. Они могут быть проданы по цене значительно ниже их балансовой стоимости.

Таким образом, «... управление запасами – это балансирование между двумя целями, взаимоисключающими друг друга в своих полярных точках: сокращение совокупных затрат, направленных на содержание запасов, и обеспечение максимальной надежности

производственного процесса. Данное утверждение позволяет выделить полезное правило управления запасами: увеличение запасов целесообразно до тех пор, пока предполагаемая экономия превышает затраты по содержанию дополнительных запасов и отвлечение оборотных средств» [4].

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

1. Владимирова Т.А., Кондаурова Л.А. Методология диагностики в управлении финансовыми ресурсами: учебное пособие. - Новосибирск: Изд - во СГУПС, 2016, 124 с.
2. Линдерс, М.Р. Управление снабжением и запасами. Логистика: учебник / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон; пер. с англ. – Санкт - Петербург: Виктория Плюс, 2012, 531 с.
3. Нерубаева А.В., Кондаурова Л.А. Планирование и управление запасами на железнодорожном транспорте // Сборник статей «Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития» Материалы IV Международной научно - практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов. 2017, с. 132 - 136
4. Нерубаева А.В. Управление запасами коммерческой организации как элементом ее оборотного капитала // Сборник статей «Информация как двигатель научного прогресса» Материалы IX Международной научно - практической конференции. 2017, с. 162 - 164.

© А.В. Нерубаева, 2017

**УДК 332.1**

**Пискунович В.А.,**  
студент СПбГЭУ

### **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ СТРАНАМИ СНГ И РОССИЕЙ**

Распад СССР, сделавшийся совершившимся прецедентом в 1991 г., поверг к формированию нового интеграционного создания, что предугадывало связь независимых стран. Существует как Содружество Независимых государств (СНГ). В СНГ вступило большая часть прежних республик СССР, кроме 3 прибалтийских республик - Латвии, Литвы и Эстонии, а также Грузии, которая подключилась к СНГ позднее. СНГ был сформирован 8 декабря 1991 года посредством подписания Главами РСФСР, БССР, УССР «Соглашения о содружестве независимых государств» (Беловежское договор). Данный акт, практически прекращал наличие СССР. В декабре 1991 года к этому документу примкнули еще 8 стран. Разрыв взаимосвязей меж государствами, составляющие прежде 1 государство - СССР, весьма отрицательно отразился в экономике данных стран и основательно ухудшил высокоструктурный упадок. В следствии этого цель нового интеграционного образования имеет огромную роль. Основательной целью государств СНГ к интеграции является необходимость сберечь собственный рынок. Исследование структуры обоюдного товарообмена предоставляет значительные причины, которые дают понять, что же несогласие с его позициями, с учетом настоящих перспектив переориентации в рынки «третьих» государств и импортозамещения невозможен в близкой возможности либо

экономически нецелесообразен. Большая возможность интеграции предпрещен сильной и единой сырьевой основой, в том числе типы стратегического материала, географическая соседство и присутствие сильной инфраструктуры - прежде всего транспорта и связи. Возникнувшие интеграционные движения базируются в образованном научно - промышленном потенциале стран СНГ. Вследствие плодотворного взаимодействия партнеров, согласно СНГ, получилось положить концепцию учреждения партнерства, адаптированную к обслуживанию их финансовых взаимоотношений в базарных принципах. Неотъемлемым обстоятельством партнерства обязано являться не причинение убытка иным государствам СНГ. Россия эффективно сотрудничает с многочисленными государствами планеты, первоначально с близкими соседями – государствами СНГ. Страна постоянно устремлялась к выгодным финансовым взаимоотношениям с республиками прежнего СССР. Данная совместная работа дает возможность разрешать многочисленные задачи выгодно для всех сторон. Совместная работа в сфере экономики играет главное роль во взаимоотношениях между государствами Содружества. С целью осуществления данной базисной конструкции Страна старается к наращиванию размеров обоюдного денежных отношений, развитию порядка вольной торговли и эффективной организации взаиморасчетов, формированию производственно - научно - технических и кооперационных взаимоотношений в базе формирования финансово - промышленных компаний и общих компаний, выгодных для всех, роли в приватизации производственных предметов, закрытию задолженности в материальной форме. Одним с неизменных партнеров нашего государства является Государство Белоруссия, продуктивное совместная работа с которой идет в разных областях. Данное Общая энергетическая концепция РФ и Белоруссии, построение белорусского места газопровода Ямал - Западная Европа, общая русско - белорусская схема формирования авто индустрии «Развитие дизельного автомобилестроения». Коммерческий обращение меж нашими государствами непрерывно увеличивается. Кроме того через территорию Белоруссии идут главные трассы, объединяющие Российскую Федерацию с государствами Европы. При данном часть внешнеторгового оборота РФ с государствами СНГ существенно уступает государствам далекого зарубежья, и, первоначально лишь государствам Европы. Достаточно узкие контакты меж ареалами государств допускается анализировать в свойстве 1 - го с приборов долговременной политические деятели РФ в данном месте. В данной взаимосвязи необходимо сложно увеличивать пределы допуска в рынки продуктов, услуг и капиталов, однако и содействовать формированию новых ниш с целью взаимодействия с остальными странами. Один из красочных образцов финансовой интеграции представляется Таможенный Союз РФ, Казахстана и Белоруссии. Также имеются и некоторые проблемы в отношениях РФ с государствами СНГ. Основным образом, присутствие непогашенных долговых обещаний из - за поставляемые Российской Федерацией энергоносителей. До реального времени работа СНГ считалась мало успешной, и в следствии этого никак не давала нужных итогов. Данное сопряжено, первоначально лишь, с для того, что же государства СНГ вплоть до этих времен никак не сформировали общей финансовой стратегии - каждому из них доводится лично разрешать задачи выхода в всемирный рынок и подбора партнеров в всемирном обществе. 110 Дальнейшее будущее СНГ будет решаться, в первую очередь, внутри стран Содружества и зависеть от силы институтов гражданского

общества, среднего класса и от приверженности общества в целом к демократическим принципам.

### Список использованной литературы

1. Данилов И.П., Марков А.В. Индикаторы уровня системы экономической безопасности региона: теоретический аспект // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 6 - 1. - С. 105 - 109.
2. Данилов И.П., Марков А.В. Механизм обеспечения экономической безопасности региона: теоретический аспект // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 118 - 1. С. 161 - 164.
3. Марков А.В., Васильева И.А., Яковлев А.Е. Динамика уровня бедности как критерий региональной депрессивности // Научное обозрение. 2016. - № 21. - С. 139 - 143.
4. <http://biofile.ru/his/30889.html> 5. <http://www.nationshistory.ru/nhistorys-191-1.html>
6. <http://lektii.org/3-69033.html>

© Пискунович В.А.

УДК 332.1

Пискунович В.А.,  
студент СПбГЭУ

## РАЗВИТИЕ ТОРГОВО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КИТАЯ С РОССИЕЙ

By consideration of possible options of development of the Chinese - Russian relations now and more remote prospect, we can observe not only a possibility of strengthening of strategic cooperation of China with Russia, but also his developments into the allied relations. On the other hand there is an opinion on a high probability of collision of these countries in the future century. Existence of so contradictory approaches is caused by the obvious dialektichnost which is that, considering the changing situation and Russia, and China, nobody is able with sufficient confidence to exclude any of the mentioned options. The Chinese - Russian interrelations contain about four hundred years. During the given rather long historical period several models of the relations of these countries were replaced. There are six models of development, will consider only the last three: Fourth model (1949 - 1960) – the victory of revolution and creation of the People's Republic of China have put model of friendly, allied interaction of the two - single - system states in action. A stage actively to financial and cultural partnership of two people, their cooperation in the decision of the international conflicts and the local armed oppositions caused by "Cold War". Fifth model (1960 - 1991) – model of the confrontational relations of the two - single - system states in the conditions of "Cold War". The period which is characterized by rigid ideological and political opposition and gradual normalization of the relations subsequently of transition to reforms to the Soviet Union and People's Republic of China. The sixth model (1991 – the present moment) – model of friendly relationship of two countries of a transition period. Her formation is connected with disintegration of the Soviet Union and formation of the CIS. For the right successor of the USSR – – the aspiration to mutually beneficial cooperation with China is peculiar to the Russian Federation. Both countries show political will to transformation of constructive partnership into

strategic partnership in the 21st century. The section "PROBLEMS AND the PROSPECTS of the INTERNATIONAL INTEGRATION IN MODERN BUSINESS" 913 Development of External Political Strategy, i.e. systems of long - term active actions for achievement of the mentioned purposes, isn't the single act. Unlike a certain foreign policy, the strategic course pays off not only on real situations, but also on possible, hypothetical. The subject of strategy is most changeable, than political interests therefore formation of economic strategy is a continuous process. So, general political requirements to strategy come down first of all, to providing group of basic state economic interests – interests of existence in which interests of coexistence are considered as the integrated part. Fight for foreign investments, labor market, the competition in the market of export and import goods – are included into the list of those areas in which there can be an increase of contradictions of two countries and their strategy. Possibilities of development of the Chinese - Russian relations gradually pass now from partner to allied. In the conditions of globalization of economy there is a shift of accents in realization of the state economic interests of the countries to different types of managing. However a vector of development and economic growth of the different states as to us sees, one – transition to post - industrial society. Certain reasons of need of increase in efficiency of realization of economic interests of Russia for world economic communications with China a little. The main moments as it is represented, are as follows: 1) between Russia and China for many years barter prevailed. And only since 1993 Russia sharply limited barter trade and in spite of the fact that it answered a general course of development of trade between the countries, not maturity of more perfect forms of trade interaction caused decrease in commodity turnover. Own role was played here also by change of structure of mutual demand for goods. Recently Russia began to reconsider orientation to largely large - scale import of products of mass consumption of the People's Republic of China; China began to reduce import from Russia of semi - finished products, trucks, passenger cars and so on; 2) big and medium - sized companies of the Russian Federation and China don't play the main role in mutual trade yet though they are considered as the main support of national farms. Having rather advanced equipment, rich know - how, qualified personnel and turning out products it is comparable quality, they don't take due positions in trade and economic cooperation yet (including owing to influence of traditional highly centralized control systems); 3) that in China, as in Russia there are delusions of rather bilateral economic relations. Some Chinese businessmen place emphasis only on the Russian realities, ignoring huge probable opportunities of bilateral trade; the separate companies, I rubbed the singing failures in the experience of trade in the markets of Russia, infect with corresponding "fear" of other businessmen. With the course of economic reforms Russia is more and more involved in large - scale processes of the international division of labor. It is considered a natural consequence of integration into Miro's system of the economic relations with the direction of the movement in post - industrial society. The solution of the listed problems is completely feasible on the ways of coordination of actions of the parties and implementation of corresponding actions by them. In determination of concrete content of these steps it is necessary to proceed at least from three subsequent general principles. In case to speak about China, then to expand realization of own production in the Russian market, he has to solve at least three strategic problems: 1) to raise a role of big and medium - sized enterprises and companies in trade with Russia; 2) evenly, step by step, evolutionarily, but unshakably to pass in her from barter and other outdated forms to monetary; 3) to strengthen state regulation of the economic relations with Russia, to make this regulation multidimensional and system, using all arsenal of modern tools – economic, legal and administrative. Similar tasks it is necessary, obviously, to put and solve to the Russian side. Secondly, progressive evolution has to be coordinated with single trends of development of international trade. One of such tendencies – change of the foreign trade range in the directions him diversification and increase in specific weight of the knowledge - intensive production and products

with high extent of processing. In this regard import from Russia can't be limited to export of her rich fuel raw material resources any more. Continuing to import whenever possible them, China can also increase purchases of the Russian hi - tech goods and the equipment necessary for development of the basic industry and infrastructure, for acceleration of technical reconstruction of the national economy. Other significant tendency of development of world trade – strengthening of a role of banks in her. The participants providing the Russian - Chinese trade of a banking system (there is a speech about banks of two states) should master new technologies and operations, to give to the trading companies necessary guarantees, the soft target loans and so on. As a result, for increase in efficiency of trade and economic relationship between Russia and China it is necessary to broaden the number of channels of trade, to look for new mutually acceptable lines of interaction. At reliable mutual ensuring interests of national security this cooperation has an opportunity and has to get into all branches of economy, into all regions of China and Russia.

#### **Список использованной литературы**

1. Официальный сайт посольства КНР в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.chinaembassy.ru> (дата обращения: 10.02.2016).
2. Сюе Цзюньду, Лу Наньцюань. Экономические и торговые отношения между Китаем и Рос - сией. Пекин, 2010. С. 278–298.
3. Намозов О. // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 1. С. 123–341.
4. Титаренко М. Л. Геополитическое значение Дальнего Востока. Россия, Китай и другие стра - ны Азии. М. : Памятники исторической мысли. 2011. С. 624

© Пискунович В.А.

**УДК 338.242**

**Е.В. Плотникова**

старший преподаватель кафедры государственного  
и муниципального управления

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, Российская Федерация

**А.А. Дементьева**

магистрант факультета управления

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Сельское хозяйство является крупной отраслью российской экономики. Объем сельскохозяйственного производства в 2016 году составил 5,6 трлн рублей. Однако комплексное развитие сельскохозяйственного производства невозможно без решения вопросов сельских территорий.

Выполнение основных общенациональных функций сельских территорий затруднено рядом негативных тенденций. Так, численность сельского населения с 2000 г. сократилась



на 1,3 млн чел и составила на 1 января 2016 г. 37,9 млн чел, растет миграционный отток населения из сельской местности, доля занятых в основных отраслях сельской экономики сократилась до 23 % от общего числа занятых в сельской местности. Среди проблем, препятствующих устойчивому развитию сельских территорий, необходимо выделить следующие:

- низкая государственная поддержка сельского хозяйства;
- низкие темпы инфраструктурного развития сельских территорий;
- отсутствие института сельского самоуправления, обладающего достаточными средствами для решения проблем сельского населения;
- утрата сельской традиционной культуры;
- отток молодежи из сельской местности в города.

На обеспечение стабильного повышения качества и уровня жизни сельского населения направлена Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. №151 - р (табл. 1) [1].

Таблица 1 – Характеристика Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года

Показатель	Содержание
Цели	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создание благоприятных социально - экономических условий для выполнения сельскими территориями их общенациональных функций и решения задач территориального развития;</li> <li>– обеспечение стабилизации численности сельского населения и создание условий для его роста за счет снижения смертности, увеличения ожидаемой продолжительности жизни, уменьшения миграционного оттока населения;</li> <li>– обеспечение занятости, повышение уровня и качества жизни сельского населения с учетом современных требований и стандартов;</li> <li>– повышение эффективности сельского хозяйства и вклада сельских территорий в социально - экономическое развитие страны</li> </ul>
Приоритетные направления государственной политики	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Улучшение демографической ситуации</li> <li>– Обеспечение условий для развития и диверсификации сельской экономики</li> <li>– Повышение качества жизни сельского населения</li> <li>– Улучшение доступа сельских жителей к ресурсам развития</li> <li>– Развитие рационального природопользования и улучшение экологической ситуации в сельской местности</li> <li>– Повышение эффективности местного самоуправления</li> <li>– Совершенствование системы статистического наблюдения и научно - методического обеспечения развития сельских территорий</li> <li>– Организация подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров</li> </ul>

Стратегия предусматривает 2 этапа реализации: переходный (2015 - 2020 гг.) и основной (2021 - 2030 гг.). Среди приоритетов переходного этапа – формирование механизмов и стимулов для стабилизации демографической ситуации, обеспечение развития жилищной, инженерной и дорожно - транспортной инфраструктуры, корректировка существующих дисбалансов в обеспечении доступности и качества услуг образования и здравоохранения, обеспечение эпизоотического благополучия, разработка и внедрение системы социальных стандартов, создание эффективных механизмов межведомственного взаимодействия.

На основном этапе развитие инфраструктуры сельских территорий будет продолжено одновременно с интенсификацией деятельности по повышению качества жизни сельских жителей. В частности, предусматриваются содействие внедрению новых экономически эффективных механизмов хозяйственной деятельности и предоставления социальных услуг, ускоренное развитие инфраструктуры связи и коммуникаций, комплексное обеспечение культурно - досуговых потребностей населения. Достижение целей и задач Стратегии определяется достижением к 2030 году основных целевых показателей (табл. 2).

Таблица 2 – Целевые показатели устойчивого развития сельских территорий

Показатель	2013	2016	2020	2025	2030	2030 г. к 2013 г.	
	г. (факт)	г.	г.	г.	г.	±	%
Численность сельского населения, тыс чел	37228,8	36806,9	36367,5	35724	35006,2	- 2222,6	94,0
Миграционный прирост сельского населения, тыс чел	- 176,8	- 101,4	- 95,4	- 85,3	- 74,1	+102,7	x
Уровень занятости сельского населения, %	60,2	61,1	62,3	63,9	65,5	+5,3	x
Отношение заработной платы в сельском хозяйстве к среднему значению по экономике страны, %	50,8	52,5	55	66,6	80	+29,2	x
Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя в сельских населенных пунктах, м <sup>2</sup> / чел	24,7	26,1	28	30,6	33	+8,3	133,6
Удельный вес общей площади жилых помещений в сельских населенных пунктах, оборудованной всеми видами благоустройства, %	26	28,7	32,6	38,4	45	+19	x

В целом реализация Стратегии позволит стабилизировать основные процессы развития сельских территорий: численность сельского населения к 2030 году сократится на 6 % и составит 35 млн чел, миграционный прирост сельского населения увеличится на 102,7 тыс чел, уровень занятости сельского населения увеличится на 5,3 процентных пункта.

На основе Стратегии разрабатываются государственные и региональные программы. Так, основным инструментом Плана мероприятий по реализации Стратегии устойчивого развития сельских территорий является реализация федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2013 г. №598 [2].

Основным источником финансирования мероприятий федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий» являются средства федерального бюджета, которые составляют 38,5 % общего объема финансирования (табл. 3).

Таблица 3 – Ресурсное обеспечение мероприятий федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий», 2015 г., млн руб

Показатель	План	Факт	Степень выполнения плана, %
Объем финансирования мероприятий федеральной целевой программы – всего	22467,95	31744,99	141,3
в том числе:			
- федеральный бюджет	12613,45	12215,01	96,8
- бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты	6138,5	11999,1	195,5
- внебюджетные источники	3716,0	7530,88	202,7

Фактические расходы на реализацию мероприятий федеральной целевой программы в 2015 г. составили 141,3 % к запланированным объемам, что связано с превышением расходов бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в 1,9 раза, внебюджетных источников – в 2 раза. В 2015 году суммарные кассовые расходы федерального бюджета на реализацию программы составили 12215,01 млн руб, что составило 96,8 % от годовых бюджетных ассигнований. Это обусловлено экономией средств при предоставлении социальных выплат сельским гражданам на строительство (приобретение) жилья, заключении госконтрактов и проведении аукционов по выбору исполнителей работ на объектах капитального строительства, а также дефицитом средств в региональных бюджетах.

В 2015 году в рамках Программы осуществлялось 11 мероприятий, основными из которых по объему ресурсного обеспечения являются: улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности (46,4 % общего объема финансирования), автомобильные дороги (22,2 %), развитие водоснабжения в сельской местности (8,2 %), развитие газификации в сельской местности (8,2 %) [3].

Из 11 целевых показателей программы плановые значения достигнуты по всем позициям, кроме ввода в эксплуатацию автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, который выполнен на 79,2 % (табл. 4).

Таблица 4 – Анализ достижения целевых индикаторов федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий», 2015 г.

Показатель	План	Факт	Степень достижения, % (раз)
Ввод (приобретение) жилья для граждан, проживающих в сельской местности, тыс м <sup>2</sup>	405,2	709,78	175,2
в том числе для молодых семей и молодых специалистов	283,6	453,57	159,9
Ввод в действие общеобразовательных организаций, тыс ученических мест	1,14	2,82	в 2 раза
Ввод в действие фельдшерско - акушерских пунктов и (или) офисов врачей общей практики, ед	44	146	в 3,3 раза
Ввод в действие плоскостных спортивных сооружений, тыс м <sup>2</sup>	26,1	98,07	в 3,8 раза
Ввод в действие распределительных газовых сетей, тыс км	1,17	1,84	157,3
Ввод в действие локальных водопроводов, тыс км	0,74	1,24	167,6
Ввод в эксплуатацию автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, ведущих от сети автомобильных дорог общего пользования к ближайшим общественно значимым объектам сельских населенных пунктов, а также к объектам производства и переработки сельскохозяйственной продукции, тыс км	0,48	0,38	79,2
Количество населенных пунктов, расположенных в сельской местности, в которых реализованы проекты комплексного обустройства площадок под компактную жилищную застройку, ед	11	15	136,4
Количество реализованных проектов местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности, получивших грантовую поддержку, ед	65	362	в 5,6 раза
Количество реализованных мероприятий по поощрению и популяризации достижений в сфере развития сельских территорий, ед	3	3	100,0

Основными причинами невыполнения показателя являются позднее заключение соглашений с субъектами РФ о реализации данного мероприятия и неисполнение (ненадлежащее исполнение) подрядчиками условий заключенных контрактов.

Эффективность федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий» характеризуется итогами ее реализации. Так, в 2015 году в сельской местности в рамках программы введено 709,78 тыс м<sup>2</sup> общей площади жилых помещений, что позволило обеспечить жильем 8,2 тыс сельских семей, в том числе 5,3 тыс молодых семей и молодых специалистов. Введено в действие 2,82 тыс ученических мест в общеобразовательных организациях, 146 фельдшерско - акушерских пунктов и (или) офисов врачей общей практики, 98,07 тыс м<sup>2</sup> плоскостных спортивных сооружений. Ввод

распределительных газовых сетей составил 1,84 тыс км, введено в действие 1,24 тыс км локальных водопроводов, 0,38 тыс км автомобильных дорог. Постоянной круглогодичной связью по дорогам общего пользования с твердым покрытием обеспечено 176 населенных пунктов и 24 объекта по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. В 2015 г. для обслуживания и эксплуатации объектов социальной и инженерной инфраструктуры, введенных в рамках программы, и на объектах АПК, созданных в процессе осуществления инвестиционных проектов в населенных пунктах, было создано 23,8 тыс рабочих мест, в том числе на объектах АПК – 20,4 тыс рабочих мест.

Таким образом, Стратегия определяет основные направления и цели развития сельских территорий РФ, а также является основой для формирования государственных и региональных программ. Программа направлена на достижение приоритетов и целей, поставленных Стратегией. Такая последовательность обеспечивает эффективность государственного планирования, что в итоге позволяет достичь высоких показателей развития сельской местности.

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

1 Распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. №151 - р. О Стратегии устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2030 года.

2. Постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. №598. О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года».

3. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcx.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020>.

© Е.В. Плотнокова, А.А. Дементьева, 2017

**УДК 336**

**Попова С. О.**

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

### **КОМАНДНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ. СМЕШАННЫЕ ЭКОНОМИКИ**

Командная или административно - командная экономическая система является противоположностью экономике свободной конкуренции. Она существовала в странах Восточной Европы и СССР большую часть 20 века и на данный момент в чистом виде осталась лишь в КНДР. Командная экономика наиболее эффективна в периоды глубокого социально - экономического кризиса при возможности широкого экстенсивного роста за счет привлечения дополнительных ресурсов. Ей характерны следующие черты:

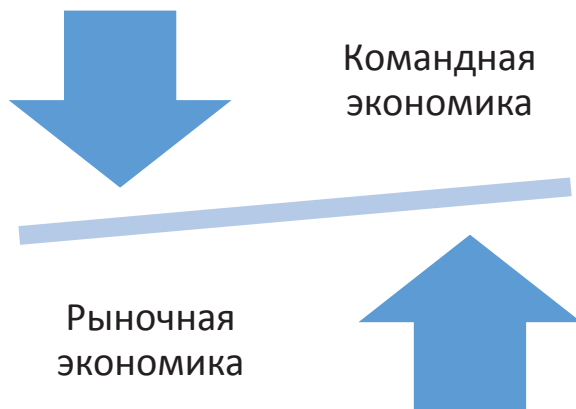
- отмена частной собственности на ресурсы, они полностью принадлежат государству и являются общенародным достоянием

- абсолютная монополизация рынка и отсутствие рыночной конкуренции. Предприятия полностью принадлежат государству и производят продукции согласно плану, нацеленному на достаточное производство для удовлетворения потребностей

- коллективизм – принятие решений коллективно, что проявляется в централизованном экономическом планировании как основе хозяйственной деятельности на любом уровне

- прямое влияние государственного аппарата посредством административных ресурсов и методов на хозяйственную деятельность. Такое регулирование лишает субъектов материального стимула и снижает эффективность производства

Среднее положение среди командной системой и чистым капитализмом находятся разнообразные типы смешанных экономических систем, в которых одновременно с существованием частной собственности, конкуренции сохраняется некоторое государственное регулирование, состоящее из контроля над ценами, частичного планирования, антимонопольной политики. Одни смешанные системы находятся ближе к экономике свободной конкуренции, другие к командной экономике. Суть различий лежит в глубине государственного вмешательства в экономику. В некоторых странах (например, Япония и Франция) сохранена система эффективного планирования и активного взаимодействия рыночного механизма и государства. В социальных государствах (например, страны Северной Европы: Швеция, Швейцария, Норвегия, Дания) регулирование основано на обеспечении высокого обеспечения граждан социальными благами и защита от конструктивных действий рынка. Политика государства направлена на обеспечение максимальной занятости, индексации социальных выплат, защиты низших классов и верховенство права.



Пройдя длинный исторический путь, человечество создало несколько типов экономических систем, складывающихся естественным образом из текущего уровня развития во всех сферах общественной жизни. Так сложились традиционная, рыночная, командная и смешанные системы. Главным критерием такого разделения стала закрепленная в праве форма собственности и структура работы и взаимодействия рыночных элементов. Практика показывает, что наибольшей эффективностью обладает смешанная система, так как она сохраняет все плюсы рыночной системы и позволяет

государству использовать более мощные рычаги для становления максимально гибкой рыночной структуры, приносящей пользу обществу и бизнесу.

© Попова С. О., 2017

УДК 336 338

**А.О. Савченко**

студент

ССЭИ им. Г.В.Плеханова

г. Саратов, Российская Федерация

## **ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ**

Нефтегазовый комплекс России является одним из важнейших и динамично развивающихся производственных секторов экономики страны. Высокая степень зависимости экономики России от доходов нефтегазового комплекса обуславливает его ключевую роль. Только за счёт двух основных для нефтегазового комплекса налогов и сборов (налог на добычу полезных ископаемых и экспортная пошлина) формируется около половины доходов федерального бюджета.

Дополнительные доходы от нефтегазового сектора позволяют наращивать международные резервы, а за счёт акций нефтегазовых компаний формируется около половины всего фондового рынка России. Учитывая широкую вовлеченность нефтегазового комплекса России в мирохозяйственные связи, особую роль в устойчивой работе нефтегазового комплекса играет уровень капитализации компаний сектора. Поэтому анализ и оценка влияния капитализации компаний нефтегазового комплекса на фондовый рынок России являются актуальными и своевременными направлениями для исследования.

Развитие фондового рынка Российской Федерации на протяжении последнего десятилетия осуществляется в условиях глобализации, роста интернационализации рынков ценных бумаг, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции мировых финансовых центров.

В соответствии с «Индексом глобальных финансовых центров 18», который ранжирует финансовые рынки по их конкурентоспособности Московский Международный Финансовый центр занимает лишь 78 позицию из 84.

Конкурентоспособность российского финансового рынка в рамках BRICS также оставляет желать лучшего, по уровню конкурентоспособности. МФЦ в Москве уступает финансовым центрам всех членов организации.[1, с. 48]

Обратимся к более детальному прогнозу состояния и развития российского фондового рынка на основе индекса РТС.

Если проанализировать тренды последних 7 лет, а также базироваться на анализе динамики индекса РТС, то российский фондовый рынок ожидает дальнейшее снижение .

Нисходящее движение индекса началось с весны 2011 - го, а не с приходом свежего кризиса 2014 - го, как думают многие. Украинский конфликт, санкции и дешевая нефть

лишь придали падению дополнительное ускорение. За полгода (с июля по декабрь 2014 - го) РТС рухнул с 1314 до 825 пунктов. А в дни обострений индекс и вовсе опускался до 578 пунктов.[3]

Многолетний лидер рейтинга "Газпром" уступил первое место НК "Роснефть" и опустился на третье место. Капитализация "Роснефти" за прошлый год выросла на 87,7 % , до 69,907 миллиарда долларов, а капитализация "Газпрома" — на 35,4 % , до 59,932 миллиарда долларов. Второе место в рейтинге занял Сбербанк. В прошлом году его капитализация выросла в два раза, до 61,159 миллиарда долларов.

В первую десятку рейтинга также вошли "Лукойл", "Новатэк", ГК "Норильский никель", "Сургутнефтегаз", "Магнит", "Газпром нефть", а также ВТБ. В целом капитализация первой десятки за год выросла на 55 % , до 369,432 миллиарда долларов.

Индекс РТС серьезно привязан к сырьевому сектору. В 2017 году на нефтегазовые компании приходилось около половины общей капитализации (46 % ). Второй значимый сегмент – финансовый (банки и финансовые услуги 16). И гораздо скромней в индексе представлена добыча металлов (13), 25 % приходится на прочие сектора экономики: потребительский сектор, телекоммуникации , машиностроение и т.д. [4]

Мнения специалистов расходятся относительно роли цены нефти на рынке акций в РФ: одни считают, что цена прямо влияет на котировки акций, другие – что не влияет вовсе. Поэтому для раскрытия вопроса важно установить связь между ценной нефти и фондовыми индексами.

Поскольку международная ситуация сильнее всего сказывается на развитии российской экономики, постольку основные индексы капитализации компаний на фондовом рынке (индексы РТС и ММВБ) подвержены влиянию внешних факторов. Если проанализировать динамику движения индекса РТС, к примеру, за период с начала 2013 г. по ноябрь 2015 г., можно заметить взаимосвязь показателей индекса РТС и цены на нефть Brent. Высокие и стабильные цены на нефть не спасают нас от падения Индекса РТС почти на 40 % ни октябре 2011 - го, ни в мае 2012, ни летом 2013 - го, ни в марте 2014 - го.

И только с июля 2014 наблюдается синхронное падение и цен на нефть и индекса РТС, вызванное высокими расходами консолидированного бюджета, по прежнему, покрывающегося исключительно за счет высоких цен на нефть, а внешняя валютная негосударственная задолженность в этот период выше, чем перед кризисом 2008 - го.

Но интересно даже не падение с июля 2014 - го, которое и вправду объясняется падением цен на нефть, а причина 40 % - го падения при высоких ценах на нефть, вызванная борьбой с инфляцией монетарными методами в июне 2010 - 2012 гг.

Вот в этот период падение с ноября 2013 - го по май 2014 - го действительно можно объяснить украинскими событиями. Причем падение прекращается с формальным началом «Русской весны» (1 мая 2014 - го). [2]

Цены на нефть сильно влияют на экономику и индекс РТС в случае, если их снижение вызывает резкое увеличение доли расходов на обслуживание внешних долгов в бюджетах государства и компаний. Так как при рублевой цене на нефть 3600 рублей за баррель или выше этого для основных российских должников не происходит, то любые прогнозы будущего курса рубля без привязки к ценам на нефть несостоятельны.



В постдевальвационный период динамика цен на нефть уже слабо влияет на рублевый фондовый индекс. Его динамика в большей степени связана с мягкостью (жесткостью) денежно - кредитной политики.

Выводы

- Если проанализировать тренды последних лет, а также базироваться на техническом анализе динамики индекса РТС, то российский фондовый рынок ожидает дальнейшее снижение;
- Индекс РТС серьезно привязан к сырьевому сектору. Доля капитализации нефтегазовых компаний – 46 % ;
- Цены на нефть сильно влияют на экономику и индекс РТС в случае, если их снижение вызывает резкое увеличение доли расходов на обслуживание внешних долгов в бюджетах государства и компаний;
- Высокий уровень капитализация компаний нефтегазового сектора порождает риски на фондовом рынке.

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

1. Яковлев А.А. Анализ функционирования фондового рынка // Актуальные вопросы экономических наук – 2016 – №51 – С.47 - 52.
2. Козулина В.О. Влияние стоимости нефти на рынок акций в РФ / В.О. Козулина, С.С. Долгих, Т.С. Суходаева // Приоритетные научные направления: от теории к практике – 2015 – №20 - 2 – С. 101 - 106.
3. РТС. Прошлые данные РТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/indices/rtsi-historical-data>.
4. Рейтинг самых дорогих публичных компаний России –2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://giarating.ru/corporate\\_sector/20170131/630054698.html](http://giarating.ru/corporate_sector/20170131/630054698.html) (дата обращения 31.01.2017).

© А.О.Савченко, 2017

**УДК: 678:615.479**

**К.Р. Сахабиева**

Студент ФГБОУ «КНИТУ»  
Г. Казань, Российская Федерация

**Э.В. Сахабиева**

Доцент ФГБОУ «КНИТУ»  
Г. Казань, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО ЦИКЛА ОПЕРАЦИОННОГО МИКРОСКОПА**

Оценки эффективности использования медицинского оборудования с целью оптимизации эксплуатационного этапа жизненного цикла медицинского изделия (МИ) является актуальной задачей для его владельца. В данной работе предлагается методика

анализа стоимости жизненного цикла (СЖЦ) изделия медицинского назначения на примере микроскопа многофункционального хирургического для оториноларингологии МХМ - ЛОР.

Жизненный цикл МИ включает в себя следующие этапы: маркетинговые исследования, проектирование изделия, техническая подготовка производства, сам процесс производства изделия, эксплуатационный этап, и, наконец, утилизация. Для владельца медицинского оборудования наибольший интерес представляет эксплуатационный этап, включающий в себя приобретение и ввод в эксплуатацию изделия, техническое обслуживание (ТО) и текущий ремонт, неплановый ремонт, возможное продление срока эксплуатации, а также списание и утилизация. Учитывая то, что стоимость жизненного цикла будет зависеть от интенсивности годовой эксплуатации изделия и величины общей прибыли, получаемой за весь срок службы при данной загрузке оборудования, формула для расчета СЖЦ имеет вид:

$$\text{СЖЦ}_i = \text{Ц}_{\text{МИ}} + \text{Э}_{\text{общ},i} + \text{К} + \text{Л} - \text{П}_i, (1)$$

где  $i$  – интенсивность годовой эксплуатации, % ;  $\text{Ц}_{\text{МИ}}$  – цена медицинского изделия, руб.;  $\text{Э}_{\text{общ},i}$  – общие эксплуатационные расходы некапитального характера (текущие расходы) за весь срок эксплуатации изделия при определенном значении  $i$ , руб.;  $\text{К}$  – сопутствующие единовременные затраты, или капитальные вложения, связанные с внедрением изделия в эксплуатацию, руб.;  $\text{Л}$  – ликвидационная стоимость объекта, руб.;  $\text{П}_i$  – общая прибыль при определенном значении  $i$ , руб. / год.

Под интенсивностью годовой эксплуатации изделия следует понимать количество МУ, оказанных за год, с учетом дней простоя, связанного с техническим обслуживанием (ТО) и ремонтом.

К эксплуатационным расходам относятся текущие затраты на эксплуатацию медицинского оборудования: затраты на расходные материалы ( $\text{С}_{i,\text{р.м.}}$ ), на энергоресурсы ( $\text{З}_{i,\text{э.н.}}$ ), на техническое обслуживание и текущий ремонт ( $\text{З}_{i,\text{ТОиР}}$ ), на капитальные и неплановые ремонты ( $\text{З}_{i,\text{неп.рем.}}$ ):

$$\text{Э}_{\text{общ},i} = \text{З}_{i,\text{э.н.}} + \text{З}_{i,\text{ТОиР}} + \text{З}_{i,\text{неп.рем.}} + \text{С}_{i,\text{р.м.}} (2)$$

Для расчета годовой прибыли примем, что реализация рассматриваемой МУ производится на коммерческой основе. Цена на медицинскую услугу ( $\text{Ц}_{\text{МУ}}$ ) определяется по формуле:

$$\text{Ц}_{\text{МУ}} = \text{С}_{\text{МУ}} + \text{Р}, (3)$$

где  $\text{С}_{\text{МУ}}$  – себестоимость медицинской услуги, руб.;  $\text{Р}$  – рентабельность, или сумма плановой прибыли от одной МУ, руб.

В  $\text{С}_{\text{МУ}}$  входят все прямые и накладные расходы с учетом времени, затрачиваемого врачами, средним медицинским и вспомогательным персоналом, на оказание одной МУ [1]. К прямым расходам относятся: затраты на оплату труда медицинских работников; начисления на оплату труда; затраты на расходные материалы; потребляемая в процессе осуществления МУ доля износа медицинского оборудования (амортизация); затраты на потребляемую электроэнергию; затраты на ТО и текущий ремонт. К накладным расходам относятся затраты, необходимые для обеспечения деятельности данного лечебного учреждения, но не потребляемые непосредственно в процессе выполнения МУ.

Годовая прибыль от оказания МУ для данной загрузки оборудования ( $\text{П}_i$ ) рассчитывается следующим образом:

$$\text{П}_i = (\text{К}_{\text{МУ}i\text{год}} \cdot \text{Ц}_{\text{МУ}}) - \text{З}_{\text{общ,опл.тр.год.}} - \text{А}_{\text{год}} - \text{НР}_{\text{год}} - \text{З}_{i,\text{э.н.год.}} (4)$$

где  $K_{МУi\text{год}}$  – кол - во МУ в год;  $Z_{\text{общ,опл.тр.год}}$  – общие годовые затраты, связанные с оплатой труда медицинских работников с учетом начислений;  $A_{\text{год}}$  – годовая амортизация;  $НР_{\text{год}}$  – накладные расходы;  $Z_{i,\text{эн.год}}$  – годовые затраты на электроэнергию.

На рисунке приведены результаты расчетов эксплуатационных расходов, значения  $СЖЦ_i$  и общей прибыли  $П_i$  от оказания МУ с применением микроскопа многофункционального хирургического для оториноларингологии МХМ - ЛОР при  $i = 1 \div 100\%$  и  $P = 20\%$ .

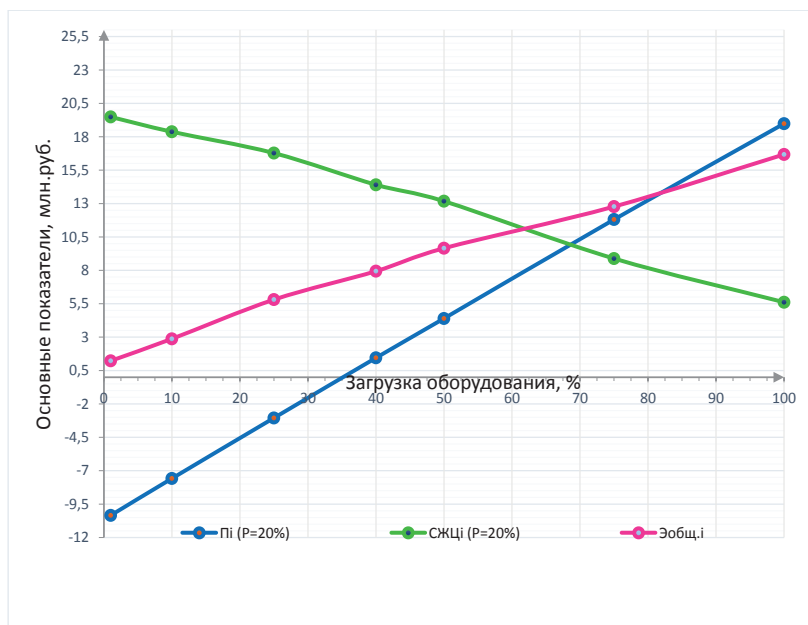


Рис. – Основные показатели СЖЦ в зависимости от интенсивности загрузки оборудования

Видно, что эксплуатация оборудования при его небольших загрузках крайне неэффективна. Наиболее оптимальная (безубыточная) область использования данного оборудования соответствует его загрузке  $83 \div 100\%$ , т.к. при этих условиях эксплуатационные расходы оказываются ниже получаемой прибыли. СЖЦ, соответствующая данным условиям оказывается ниже стоимости медицинского изделия и снижается, вплоть до нуля.

Данная методика позволяет также проанализировать зависимость СЖЦ от  $C_{МУ}$  и определить оптимальную цену медицинской услуги для различных режимов эксплуатации.

Таким образом, предлагаемая методика позволяет провести анализ эксплуатационного цикла медицинского оборудования, сделать технико - экономическое обоснование его закупки, определить оптимальные параметры эффективного использования медицинского изделия, что позволит повысить качество оказания медицинских услуг.

### Список использованной литературы:

1. Заяц О. В. Экономические основы социальной работы [Электронный ресурс] / О. В. Заяц // Economics. Studio. - 2003. - URL: <http://economics.studio/ekonomicheskie-voprosyi-obshchiie/215-sebestoimost-tsena-effektivnost.html> (дата обращения: 25.04.2017).

© К.Р. Сахабиева, Э.В. Сахабиева 2017

УДК 330.34.011

**I.N. Sviridova**

First year student, faculty of management,  
St. Petersburg State Economic university,  
St. Petersburg, Russian Federation.

### MEASURES FOR INCREASE IN NATIONAL COMPETITIVENESS OF RUSSIA

#### *Annotation*

*Continuation of the global financial and economic crisis which is negatively influencing competitive Russian economy, sanctions from other countries interfering development of the Russian market, an aggravation of the international competition including because of Russia's accession to the World Trade Organization – owing to all these factors appears a need to take a number of the measures directed to increase in competitiveness of economy of Russia.*

*Keywords: national competitiveness, economy, international competition, investment culture, business.*

#### Introduction

The purpose of this article consists in identification of the most effective measures for increase in competitiveness of economy of Russia.

National competitiveness of the market of Russia.

From many sources, we can find the mass of information on what is national competitiveness. First of all competitiveness of the country is an ability of her enterprises, organizations and branches to prevail over the rival in a gain and strengthening of positions in the foreign markets. Russia, having a set of opportunities, it isn't capable to come to the leading positions in development of economy that disturbs also her competitiveness among other countries. In this regard it is necessary to provide complex realization of financial and economic, scientific and technical, innovative capacity of Russia for an exit to a way of sustained economic growth and development.

Necessary measures for development of competitiveness of the Russian economy.

The most important direction of increase in competitiveness is deepening of economic cooperation of Russia with the CIS countries which have the largest economic potential and are more deeply involved in processes of economic interaction, including in the field of cooperation in the innovative sphere. Other countries are interested in cooperation with Russia for development of own markets too. So, for example, according to leading experts of Harvard University and economic forums, Russia is the country with strong international positions in ferrous metallurgy; rather powerful positions in nonferrous metallurgy, power industry, the defensive and forest

industry. As Russia is one of the countries holding the leading places in export of oil and gas supply of oil and gas at more favorable prices for other countries can lead to increase in ratings of the Russian Federation. It will promote considerable strengthening of financial positions of Russia.

It is known that competitiveness of any country defines also scientific and innovative reserve in the respective spheres. Therefore, it is very important to invest money in research and development. For this purpose it is necessary to propagandize development of scientific and innovative culture and to stimulate enterprise estate to invest the money in development of the scientific and innovative sphere of Russia.

Competitiveness of Russia is a competitiveness of the country in general. Therefore, it is extremely important to revise programs of social and economic development of the country. The key idea of improvement of competitiveness is improvement of an education system, and also system of social service of people. Thanks to improvement of these systems in the market there will be enough the qualified specialists ready and capable to develop economy of Russia. Such experts are capable to find the new solutions of problems connected with the low level of competitiveness of the country. From there will be also a development of business in the country.

To the most important components of competitiveness of the country is well developed business. It includes the enterprises of the country, corporation and set of all businessmen. It is known that in Russia small and average businesses are developed not as big that badly affects competitiveness of the country. It is necessary to hold a number of events which will allow to achieve more competitive condition of the national enterprises for comparison with the foreign partners and competitors. The power is capable to stimulate development of these undeveloped niches of the Russian business. These measures will well affect domestic market of the country and thanks to them, the Russian market will become more attractive to direct foreign investments. From other party, in spite of the fact that investments into the Russian business are profitable and favorable to foreign investors, they cautiously invest the money in it. Are the reasons of it: high level of corruption in the country, complexity of opening and conducting own business, high level of economic crime, and also the number of acts. Only the government of Russia is capable to remove these causes.

In conclusion, I can say that competitiveness of the country depends on a set of factors. The big role in change of level of competitiveness of the Russian market will be played by the power. It is necessary to carry out a set of measures for change of indicators of national economy. Naturally on it huge funds which of course are available for the country are necessary. It is also necessary to increase financing of research and development as thanks to it domestic business will become high - technical. Having such opportunities, Russia has every chance to take the leading places among other countries.

#### **The list of the used literature:**

1. Professor M. A. Eskindarov. Russia in the WTO: Problems of national competitiveness / PDF file. 2014. Access mode: [http://elib.f.a.ru/fbook/Russia\\_WTO2014.pdf/download/Russia\\_WTO2014.pdf](http://elib.f.a.ru/fbook/Russia_WTO2014.pdf/download/Russia_WTO2014.pdf)
2. "Competitiveness of Russia". Access mode: <http://works.doklad.ru/view/p0Txpqnmupg/all.html>
3. Professor S. N. Silvestrov. World of new economy / PDF file. 2016. Access mode: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/184562843>

© Sviridova I.N.

студент - магистрант 2 курса инженерно - экономического факультета  
Сибирский государственный аэрокосмический университет

Научный руководитель: Н.В. Федорова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент»

Сибирский государственный аэрокосмический университет

Г. Красноярск, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА ФАКТОРОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Основой стабильного развития любого промышленного предприятия в долгосрочном периоде является наличие стратегического плана действий, составленного с учетом ожидаемых требований потребителей в отношении качества продукции и предполагаемых объемов потребления.

Опыт показывает, что одной из причин низкого уровня конкурентного статуса многих предприятий и их неспособности активно противостоять влиянию экономического кризиса является отсутствие методологии формирования эффективных стратегий развития.

В результате этого имеет место уменьшение рыночной доли, потеря зарубежных рынков, дефицит финансовых ресурсов, нарастание задолженности перед поставщиками, высокий уровень себестоимости продукции, снижение показателей рыночной капитализации компаний [2, с. 8].

Для выявления этих проблем промышленному предприятию необходимо решить следующие задачи:

- определить факторы и инструменты формирования конкурентных преимуществ промышленных предприятий;
- предложить методику оценки их конкурентоспособности;
- сформировать альтернативные стратегии их развития.

Рассмотрим анализ методологических подходов и инструментов менеджмента, направленных на обеспечение желательного конкурентного статуса. Результаты представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

**Анализ использования методологических подходов и инструментов**

№	Фактор	Подходы и инструменты
1.	Способность к сотрудничеству с зарубежными холдингами	Создание стратегических альянсов. Контрактное производство. Покупка зарубежных технологий, оборудования и готовых конструкторских решений
2.	Способность преодолевать инертность в сфере разработки и внедрения новинок в производство	Внедрение концепции управления по целям. Формирование матричных организационных структур управления. Использование концепции бенчмаркинга

3.	Контроль корпорации над каналами сбыта продукции	Сделки по поглощению сбытовых компаний. Внедрение системы франчайзинга.
4.	Уровень диверсификации деятельности холдинга	Создание стратегических альянсов. Формирование холдингов. Сделки по слиянию и поглощению. Инвестиции в новое производство.
5.	Внедрение эффективных систем качества	Внедрение международных стандартов качества. Формирование корпоративной культуры. Использование философии «Кайдзен».

Результаты такого анализа позволяют выявить направления в формировании конкурентных преимуществ, которые должны быть интегрированы в стратегию развития предприятия. В свою очередь, анализ практики отечественных компаний, и оценка их перспектив на рынке позволяют выявить следующие три основные стратегии их развития: [3, с. 63]

1. Стратегия интегрированного роста.

Эта стратегия позволяет добиться эффекта масштаба и соответственно получать конкурентное в сфере издержек и цены товара. Кроме этого, достаточные производственные мощности позволяют расширить ассортимент выпускаемых товаров и снизить уровень конкуренции в отрасли.

2. Стратегия контрактного производства.

Используя данную стратегию, компании добиваются преимущества по качеству и свойствам товаров, а также снижаются издержки за счет экономии на инновациях.

3. Стратегия развития инноваций.

Применение такой стратегии позволяет промышленным предприятиям реализовать ряд конкурентных преимуществ, которые, прежде всего, связаны с дифференциацией товаров от конкурентов по качеству и потребительским свойствам, расширением ассортимента и возможностью выхода на новые рынки.

В условиях экономического кризиса и социальной значимости промышленных предприятий такие стратегии приобретают особую значимость для региональной и национальной экономики России [1, с. 42].

Предприятие промышленного комплекса без ясной и эффективной стратегии развития — это не бизнес, а набор активов, отягощенных обязательствами. Для того чтобы не только выжить, но и усилить свои конкурентные позиции на рынке, необходимо заниматься стратегическим планированием на профессиональном уровне.

### Список использованной литературы

1. Долгов Д.И. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности промышленной продукции / Д.И. Долгов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 22 (151). – С. 40 - 42.

2. Ефремова, Л. Совершенствование стратегического управления предприятием Л. Ефремова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 8. – С.2

3. Татарский Е.Л. Формирование маркетинговой стратегии промышленных предприятий // Актуальные проблемы социально - экономического развития России. 2009. № 1. С. 63.

© Семенова М. А., Федорова Н. В., 2017

**УДК 338.48**

**Л.Н. Серкина**

студентка 2 курса факультета базовой подготовки  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ**

В настоящее время туризм является важной частью экономики многих стран. Данный сектор становится автономным и характеризуется высокой доходностью. Помимо этого развитый туризм положительно влияет на уровень жизни населения и уровень культурного образования.

Туризм является неотъемлемой частью жизни многих людей: туристические поездки россиян занимают почти половину в общем количестве зарубежных поездок (таблица 1). Количество выездных туристических поездок говорит об уровне благосостояния страны, о каких - либо изменениях в экономической, политической и других сферах. Также определенную информацию несет структура туризма, его разделение на внутренний и внешний.

Таблица 1 – Динамика числа туристических поездок граждан России за границу в 2000–2014 гг [4].

Год	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Число зарубежных поездок россиян, тыс. чел.	9819	14838	25487	29271	33142	38521	37752
Чдельный вес туристических поездок в общем объеме зарубежных поездок, %	43,30	43,17	47,99	48,01	44,70	45,90	45,72

Российский туризм в последние годы характеризуется изменением количества выездных туристических поездок в сторону уменьшения, исключая Абхазию, Грузию, при этом число выездных поездок в целом не изменилось, исключая Украину и Казахстан, приток туристов из которых увеличился на 47600 и 978000 человек соответственно.



Основными направлениями выездного туризма в 2014 – 2015 гг остались Абхазия, Турция, Казахстан, Египет, а основными странами, из которых поток туристов является наибольшим становятся Украина, Казахстан, Польша, Финляндия (рисунок 1,2)

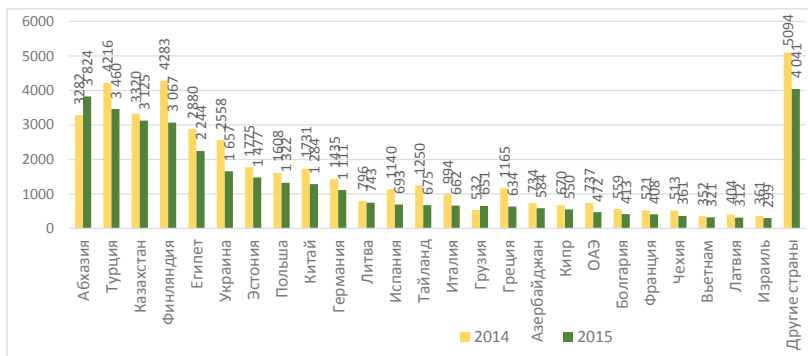


Рисунок 2– Число выездных туристических поездок из России за 2014–2015 гг, тысяч человек [4].

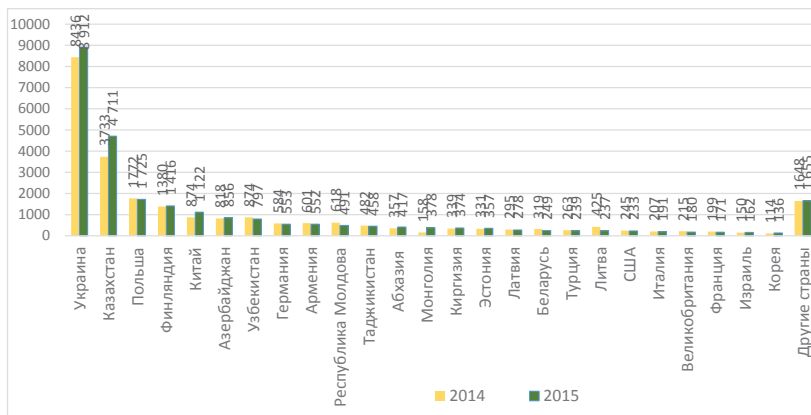


Рисунок 2 – Число выездных туристических поездок в Россию за 2014–2015 гг, тысяч человек [4].

Отрицательной динамике в сфере выездного туризма послужил ряд причин. В основном к ним относятся изменения во внешней политике. Значительные противоречия между Россией и странами ЕС, США послужили введению в 2014 году санкций против России. Этот фактор ухудшил положение России на мировой арене и привел к девальвации рубля, что в свою очередь отрицательно сказалось на способности русских туристов выезжать в другие страны [1].

Падение курса рубля повлияло не только на снижение числа поездок в страны Евросоюза, но и привело к снижению внешнего выездного туризма в общем. Стоит отметить, что данный фактор положительно повлиял на выездной туризм. Так в 2015 году

зафиксировано увеличение приехавших туристов из Китая на 28,4 % (рисунок 3), которое объясняется изменением обменного курса рубля на юань [2].

Отрицательная динамика туристических потоков в Египет, Турцию, Сирию (рисунок 4) объясняется высокой террористической угрозой на территории этих государств [3].

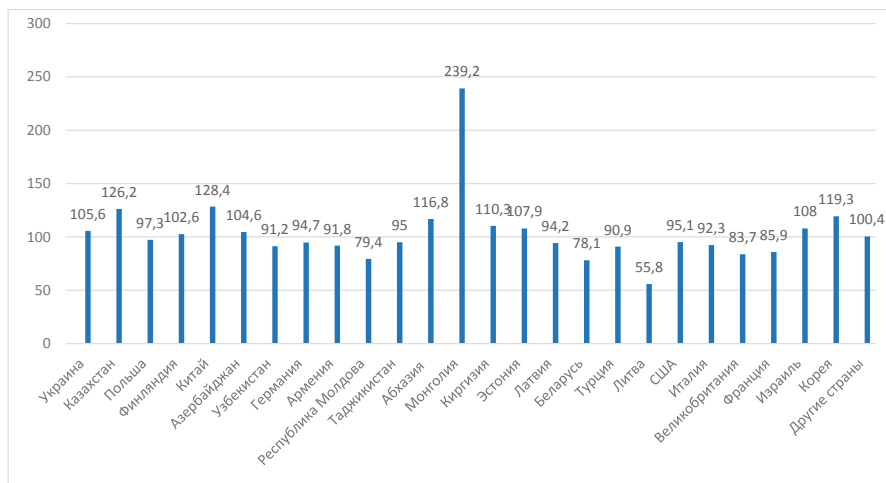


Рисунок 3 – Темп роста числа поездок иностранных граждан в Россию за 2014 - 2015 гг. по странам, % [4].

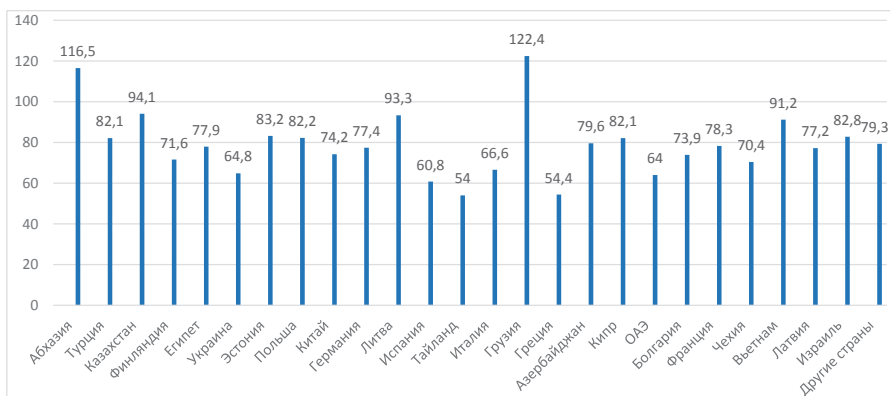


Рисунок 4 – Темп роста числа поездок граждан России за границу за 2014 - 2015 гг. по странам, % [4].

Со совокупность всех перечисленных факторов, отрицательно отразившихся на внешнем туризме и сокративших его долю до 76,79 % в 2015 году, способствовала распространению внутреннего туризма. Темпы роста внутреннего туризма, которые приведены ниже в таблице 2, с каждым годом только увеличиваются, достигнув 198,54 % в 2015 году.



### **Список использованной литературы:**

1. Аваджы Э. Развитие внутреннего туризма России в условиях экономических санкций // Молодой ученый. – 2016. – №10. – с. 568 - 573.
2. Козлов Д. А. Факторы развития российского внутреннего туризма // Молодой ученый. – 2015. – №23. – с. 566 - 568.
3. Кульгачёв И. П., Романова М. М. Предложения по развитию внутреннего туризма в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2016. – №11. – с. 804 - 812.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

© Л.Н. Серкина

**УДК 339.138**

**Л. Ф. Сираев  
А. В. Ястребов**

студенты 1 курса направления «Менеджмент», магистерская программа  
«Менеджмент в связях с общественностью и рекламе»  
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, Российская Федерация

### **ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ**

Понятие «лояльность» впервые происходит от старофранцузского слова «loyal» – преданность. В менеджменте имеет место быть словосочетание «лояльность клиента», и зачастую оно преподносится не совсем верно [1]. Понимание о лояльности клиента, заключенное в периодических покупках товара либо услуги у одной и той же организации, ложно. Истинная лояльность клиента отражается в несколько иных чертах. Клиент, лояльный к фирме, может и не делать частых покупок, его главное отличие от приверженных покупателей заключено в том, что он является референтом своей любимой марки товара [2, С. 52–69]. При том он действительно должен любить продукт, предлагаемый организацией, иначе данный вид потребителей не станет рисковать своей репутацией, предлагая его своему окружению. Обычно в данный круг включены несколько социальных общностей индивида - лояльного клиента: семья, коллеги, друзья и т.д.

Любая организация которая стремится развиваться должна действовать на основании позитивного отношения их клиентской базы к продукту либо услуге. Главным камнем преткновения на пути к развитию фирмы является вопрос: «Как выявить уровень лояльности?» Вопрос не так прост, как кажется т.к. для того чтобы управленческие решения были продуктивны, необходима более детальная картина текущих дел, нужно знать не только количество клиентов, которые удовлетворены либо недовольны, требуется ранжировать их на классы и выявить среди постоянных покупателей лояльных клиентов. Многие организации при проведении данного мероприятия делают ошибки и опросы не дают более точных результатов. Для того чтобы выявить уровень лояльности не нужно

задавать своим клиентам огромное количество вопросов, здесь будут уместны всего два вопроса: «Советовали ли вы наши услуги кому-либо из ваших близких? Планируете ли вы пользоваться нашими услугами в будущем?». Это даст в короткие сроки требуемую информацию и сократит время на составление картины уровня удовлетворенности, что позволит принимать решения в короткие сроки т.к. в условиях высокой конкуренции в некоторых из сфер бизнеса надо действовать продуктивно и быстрее оппонента.

Для того чтобы повысить уровень истинно лояльных клиентов необходимо действовать на две сферы лояльности, одна из них это рациональная лояльность, вторая эмоциональная (рис. 1).

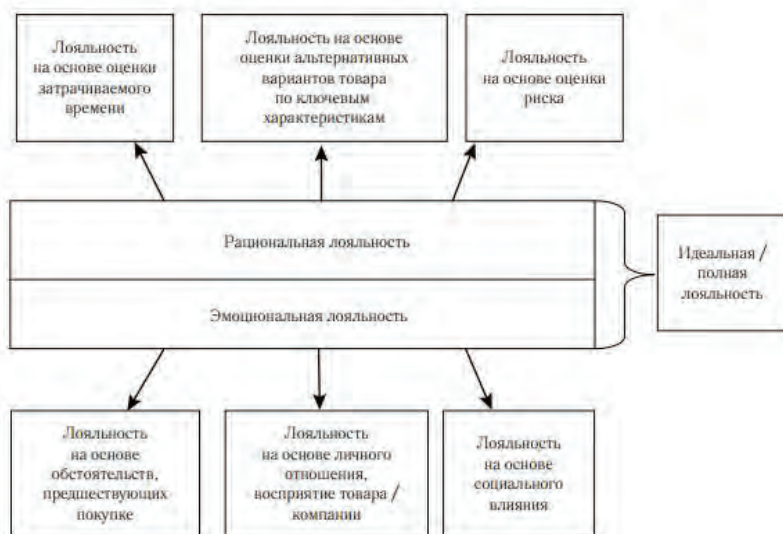


Рис. 1. Составляющие потребительской лояльности

В целях получения истинно лояльного клиента необходимо референтно воздействовать комплексно на оба уровня [3, С. 25–31]. Для приобретения таких покупателей должно учитываться все, начиная от психологических факторов влияния на клиента и интерьера помещения, заканчивая удобным местоположением отделов продаж.

Выстраивание позитивного имиджа компании является одной из стратегических задач, стоящих перед ней. Главное условие – это работа с персоналом. Сотрудники должны знать миссию компании и понимать, что только в том случае, если они будут действовать, работая с клиентом на основе уважения и почта, компания сможет достичь своей цели.

В условиях конкуренции должна существовать программа лояльности – это один из инструментов маркетинга, который дает возможность оптимизировать взаимоотношения между клиентом и фирмой. Данная программа предоставляет вероятность увеличения сумм и частот покупок, а также с ее помощью получают маркетинговую информацию о поведении потребителя и их привычках. Смысл

программ лояльности заключается в стимулировании изменения своего поведения у клиентов в пользу компании. Взамен компания предоставляет хорошие условия обслуживания или дает клиенту возможность получения дополнительного сервиса.

Главной ошибкой при выстраивании программ лояльности выступает ее неясность, кроме того нельзя путать ее с поощрительной программой. Цель лояльной программы заключена именно в приобретении приверженных клиентов.

Принципы, которым должны соответствовать программы лояльности: уровень награды не так важен, как ее восприятие; облегчение процесса выбора покупателям; помощь в осознании клиентом какой выбор верен, а какой нет; лояльный покупатель увеличивает объем продаж.

Каждая программа лояльности содержит в себе такие компоненты как дисконтную программу, призовые розыгрыши, программу бонусов и т.п.

В конкурентной борьбе программа лояльности должна базироваться именно на этих принципах, иначе программа не будет эффективна при борьбе за клиента.

Из всего выше сказанного можно сделать несколько выводов. Необходимо отличать истинно лояльного клиента от постоянного, при том, что истинно лояльный заказчик может и не делать покупки раз за разом, он выступает в качестве референта что особенно важно для привлечения дополнительных покупателей [4, С. 262–266]. В условиях растущей конкуренции необходимо воздействовать, прежде всего, на уровень лояльности клиентской базы и ее рост. Развитие компании напрямую зависит от качества выстраивания взаимоотношений с заказчиками. Для того чтобы не потерять своих постоянных покупателей фирма должна выстраивать отношения с ними на условиях взаимовыгодности. И только после тщательного анализа клиентской базы можно выстраивать программы лояльности.

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

1. Управление лояльностью потребителей: уч. пособие / И. Я. Рувенный, А. А. Аввакумов. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – 194 с.

2. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Сущность и содержание маркетингового управления референтными отношениями // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – С. 52–69.

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.

4. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Референция как технология управления общественными отношениями // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность в современных условиях: теория и практика: Сборник статей по материалам Всероссийской научно - практической конференции, 2015. – С. 262–266.

© Л. Ф. Сираев, А. В. Ястребов, 2017

## СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПОНИМАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРОФЕССОРСКО - ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА

Термин «профессиональная компетентность» очень часто употребляется как в российской, так и в зарубежной литературе. Принято считать, что компетентностный подход зародился в США, и одной из первых публикаций, «открывающих» эту проблематику, была статья D.McClelland «Тестировать компетентность, а не интеллект» (Testing for Competence Rather Than for "Intelligence").

В литературе встречаются разные подходы к толкованию понятия «компетентность». Так, Оксфордский Словарь английского языка (7 - ое издание) раскрывает это понятие (competence) (англ.) как способность сделать что - то успешно или эффективно.

Зимняя И.А. определяет компетентность как способность выполнить специфическую деятельность по предписанному стандарту. Панфилова А.П. с сотрудниками определяет компетентность как способность человека добиваться определенных достижений [3]. В.С.Безрукова под компетентностью понимает «владение знаниями и умениями, позволяющими высказывать профессионально грамотные суждения, оценки, мнения»[1].

Группа научно - педагогических компетенций выступает как организационно - технологическая характеристика и заключается в формировании умений организовать образовательный процесс; совокупность педагогических и профессиональных знаний по специальности.

*Личностный компонент* (личностные компетенции) представлен такими качествами личности как рефлексия, гибкость, эмпатичность, общительность, способность к сотрудничеству, эмоциональная привлекательность.

*Этические компетенции* основаны на восприятии и разделении норм поведения высшей школы, поддержании репутации воспитанного человека. Соблюдение делового этикета выступает одним из элементов профессиональной стратегии (Ходенкова О.П.)[2].

Университет, как конкурирующая организация, сам разрабатывает инструменты, позволяющие наглядно демонстрировать работодателям и обществу в целом, какими компетенциями выпускников вуза стремится обеспечить и какие соответствующие требования вуз предъявляет к своему преподавательскому составу.

Проанализировав профессиональный стандарт «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования утвержденного Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 8 сентября 2015 г. N 608н, вступившим в силу 1 января 2017 года нами разработаны следующие компетенции, которыми должен обладать преподаватель вуза, отраженные в таблицы 1.

Таблица 1.

### Группа профессиональных компетенций преподавателя вуза

Исследовательские компетенции	Участвовать в исследовательских проектах
	Уметь разрабатывать нормативно - техническую документацию
	Владеть навыками публикаций материалов научной

	работы
	Владеть технологиями публичных выступлений (конференции и пр.)
	Поддерживать широкие, активные и разнообразные творческие контакты по вопросам научной, профессиональной и педагогической деятельности
	Уметь находить источники финансирования научных исследований заказчиков конкретных научно - технических, научно - методических и др. профессионально важных разработок
Учебно - методические компетенции	Использовать педагогически обоснованные формы, методы, способы и приемы организации контроля и оценки освоения учебного курса, дисциплины (модуля), образовательной программы, применять современные оценочные средства, обеспечивать объективность оценки, охрану жизни и здоровья обучающихся в процессе публичного представления результатов оценивания: - соблюдать предусмотренную процедуру контроля и методику оценки
	Разрабатывать и вносить коррективы в рабочую программу, план изучения учебного курса, дисциплины (модуля), образовательные технологии, собственную профессиональную деятельность на основании анализа образовательного процесса и его результатов
	Контроль и оценка освоения обучающимися учебных курсов, дисциплин (модулей) программ бакалавриата, специалитета, магистратуры
	Знать последние мировые достижения по преподаваемой дисциплине
	Владеть проектным менеджментом
	Владеть основами педагогики
	Знать основы психологии
	Знать и владеть педагогическими технологиями
	Применять современные технические средства обучения и образовательные технологии, в том числе при необходимости осуществлять электронное обучение, использовать дистанционные образовательные технологии, информационно - коммуникационные технологии, электронные образовательные и информационные ресурсы
	Использовать средства педагогической поддержки



	<p>профессионального самоопределения и профессионального развития обучающихся, проводить консультации по этим вопросам на основе наблюдения за освоением обучающимися (совершенствованием) профессиональной компетенции</p> <p>Уметь активизировать учебно - познавательную деятельность студентов</p> <p>Создавать на занятиях проблемно - ориентированную образовательную среду, обеспечивающую формирование у обучающихся компетенций, предусмотренных ФГОС</p>
Компетенции самосовершенствования, саморегулирования, саморазвития, личностной и предметной рефлексии	Личностное развитие, гибкость и продуктивное изменение личности
	Самосовершенствование, саморегулирование
	Способность к критике и самокритике
	Развитие общей культуры, знаний, норм поведения
	Языковое и речевое развитие
	Поддержание и совершенствование культуры родного языка
	Владеть иностранным языком
	Профессиональное развитие
Обладать способностью проектировать собственную карьеру	

Представленная группа компетенций преподавателя вуза по сути является инструментом, который ни в коем случае не должен восприниматься в качестве жесткой системы, замыкающей в некоторый перечень требований личностную и профессиональную индивидуальность педагога. Однако наличие такого инструмента позволяет достаточно эффективно решать стратегические и текущие задачи, связанные с достижением требуемых стандартов качества и эффективности, причем как на индивидуальном, так и на организационном уровне[3].

### Список использованной литературы:

1. Актуальные проблемы качества образования в условиях перехода на уровневую систему высшего профессионального образования: материалы учебно - методической конференции / Под ред. В.Г. Агаева. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. Ун - та, 2010. – 148 с.
2. Зарьгин В.А. Формирование профессиональной компетентности специалиста в системе корпоративного обучения: дис... канд. педаг. наук. — М., 2011. — С. 22.
3. Разработка программ подготовки профессорско - преподавательского состава к проектированию образовательного процесса в контексте компетентностного подхода: Монография / Под ред. Г.А. Бордовского, Н.Ф. Радионовой, А.В. Тряпицына. – СПб.: Изд - во РГПУ им. А.И.Герцена, 2010. - 243 с.

© Р.В. Смирнова, 2017

## **ПРИМЕНЕНИЕ НУЛЕВОЙ СТАВКИ ИЛИ ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

**Аннотация:** в статье описывается методика применения нулевой ставки по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость, а также получение освобождения от уплаты по данным налогам.

**Ключевые слова:** налог, налогообложение, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, освобождение от уплаты налогов.

С 1 января 2011г. предприятия, оказывающие медицинские (и) или образовательные услуги, могут пользоваться для расчета налога на прибыль и НДС ставкой 0 % , т.е. фактически не платить налог на прибыль и НДС

Кто вправе пользоваться льготой? Каковы особенности ее применения? На эти вопросы вы найдете ответ в нашем материале.

В соответствии с пунктом 1 ст. 56 Налогового кодекса, налоговые льготы предоставляются определенным категориям лиц, предусмотренным законом, по сравнению с другими налогоплательщиками, в том числе возможность не платить налог или платить меньше. Медицинские и образовательные организации вправе применять ставку налога в размере 0 % при соблюдении определенных условий: наличие лицензии на образовательные и (или) медицинские действия, выданные в соответствии с законодательством Российской Федерации; доходы организации за налоговый период от осуществления образовательной и (или) медицинской деятельности, а также от результатов научных исследований и (или) разработок, учитываемых при определении налоговой базы в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации, составляют не менее 90 % его дохода; в штате организации, осуществляющей медицинскую деятельность, количество медицинского персонала, имеющего сертификат специалиста в общей численности работников, непрерывно в течение налогового периода составляет не менее 50 % ; в штате организации в течение налогового периода зарегистрировано не менее 15 работников; организация не производит фьючерсные сделки с векселями и финансовыми инструментами в налоговом периоде.

Несоблюдение этих условий приведет к полной уплате налогов и штрафов за весь отчетный период. Когда применяется нулевая ставка, хозяйствующий субъект фактически не платит налог на прибыль в бюджет, в отличие от других налогоплательщиков, которые облагают свой доход (после вычета соответствующих расходов) в размере 20 % . Стоит отметить, что применение нулевой ставки налога не является обязательством, а является

правом налогоплательщика. Очевидно, что его использование выгодно для организаций, получающих прибыль. Ведь за убытки, понесенные плательщиками в период налогообложения дохода по ставке 0 % , правила переноса на будущее не распространяются.

Поэтому, если деятельность хозяйствующего субъекта убыточна при применении нулевой ставки, он не воспользуется не уплатой налога на прибыль, и в последующие периоды он не сможет уменьшить полученную прибыль на сумму убытка прошлых лет. В соответствии со ст. 289 Налогового кодекса Российской Федерации необходимо предоставить следующую информацию: о доле дохода организации от образовательной и (или) медицинской деятельности, которые учитываются при определении налоговой базы в общей сумме доходов организации; количество сотрудников в организации. Организации, занимающиеся медицинской деятельностью, кроме того, предоставляют информацию о количестве штатного медперсонала со свидетельством специалиста. Если данные не представлены, выгодоприобретатель этого преимущества лишается. То же произойдет и с добровольно отказавшимися от своего права на нулевую ставку. Вернуться к нему можно будет не раньше чем через пять лет. Одним из условий применения нулевой ставки налога на прибыль является доход организации. Согласно ст. 248 Налогового кодекса Российской Федерации доход организации включает доходы от реализации и внереализационные доходы. Доходы от коммерческой деятельности образовательной организации включают доходы, полученные от предоставления платных образовательных услуг, от продажи товаров, работ, услуг, имущественных прав, а также внереализационных доходов. При исчислении налоговой базы по налогу на прибыль не учитывается доход, указанный в ст. 251 Налогового кодекса. Таким образом, при формировании налоговой базы доходы, полученные по целевому финансированию (подпункт 14 пункта 1 статьи 251 Налогового кодекса Российской Федерации), не включаются в доход. Например, в отношении некоммерческих образовательных учреждений (НОУ) такими фондами могут быть гранты. Кроме того, при определении налоговой базы целевые поступления (за исключением поступлений в виде подакцизных товаров) на содержание некоммерческих организаций и осуществление их уставной деятельности не учитываются. Средства целевого финансирования и целевые поступления, используемые не по целевому назначению, признаются внереализационным доходом и включаются в налогооблагаемую базу (статья 14, статья 250 Налогового кодекса Российской Федерации).

При определении налоговой базы по подоходному налогу доходы также не учитываются в форме имущества, безвозмездно полученного учебными заведениями для осуществления уставной деятельности (подпункт 22 пункт 1 ст. 251 Налогового кодекса). Кроме того, в доходы не включается имущество, переданное учредителем, взнос которого в уставный капитал превышает 50 % (подпункт 11 пункта 1 статьи 251 Налогового кодекса Российской Федерации). В то же время такое имущество не признается в качестве дохода для целей налогообложения, если в течение одного года с даты его получения оно (за исключением денежных средств) не передается третьим лицам. Поэтому при определении вышеуказанного процента образовательной и медицинской деятельности не операционные доходы, связанные с оказанием услуг, отражаются в объеме поступлений от образования и медицинской деятельности. Организации и индивидуальные предприниматели имеют право быть освобожденными от обязательств налогоплательщика, связанных с

исчислением и уплатой НДС, если в течение следующих трех последовательных календарных месяцев сумма выручки от продажи товаров (работ, услуг) этих организаций или индивидуальных предпринимателей, без учета налогов, не превышает совокупную сумму двух миллионов рублей (без учета продажи товаров, не облагаемых налогом).

Этот стоимостной лимит не пересматривался с 2003 года, поэтому сегодня невозможно воспользоваться освобождением. Организации и индивидуальные предприниматели не могут отказаться от этого освобождения до истечения 12 последовательных календарных месяцев, за исключением случаев утраты права (сумма выручки превышает два миллиона рублей или если налогоплательщик продавал акцизные товары), налогоплательщики начиная с 1 - го числа месяца, в котором имело место такое превышение либо осуществлялась реализация подакцизных товаров, и до окончания периода освобождения утрачивают право на освобождение.

Согласно ст. 145.1 Налогового кодекса Российской Федерации, организаций, получивших статус участников проекта для проведения исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково»», имеющим право на освобождение от ответственности налогоплательщика связанных с взысканием и уплатой НДС в течение 10 лет со дня получения статуса участника проекта. Также в Налоговом кодексе Российской Федерации по ст. 145 не признают субъекта налогообложения:

- передача на безвозмездной основе имущества, выполнение работ (оказание услуг) государственным органам и органам местного самоуправления;

- передача имущества государственных и муниципальных предприятий, выкупаемого в порядке приватизации;

- выполнение работ (оказание услуг) казенным учреждениям, а также бюджетным и автономным учреждениям в рамках государственного (муниципального) задания, источником которого является субсидия из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации;

- операции по продаже земли (доли в них);

- передача имущественных прав организации ее правопреемнику (правопреемникам);

- передача имущества в состав или пополнение целевого капитала некоммерческой организации. Операции, не облагаемые налогом (освобождаются от налогообложения), устанавливаются в ст. 149 и отказываются освобождаться от этих операций на территории Российской Федерации:

- медицинские товары и услуги, связанные с иностранным производством в соответствии с Перечнем Правительства Российской Федерации;

- услуги по содержанию детей в образовательных учреждениях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования, услуги по проведению занятий с несовершеннолетними детьми в кружках, секциях (включая спортивные) и студиях;

- продукты питания, непосредственно производимые столовыми образовательных и медицинских организаций, а также продукты питания, непосредственно производимые общественными организациями и реализуемые ими в столовой или организациях;

- услуги по сохранению, приобретению и использованию архивов, которые предоставляют архивные организации;

- услуги по перевозке пассажиров общественным городским пассажирским транспортом (за исключением такси, включая маршрутные такси);

- ритуальные услуги, работы (услуги) для изготовления надгробий, а также похоронные принадлежности (согласно перечню, утвержденному Правительством Российской Федерации);

- почтовые марки (за исключением коллекционных марок), маркированные открытки и маркированные конверты, лотерейные билеты лотерей, проводимые по решению уполномоченного органа;

- услуги по обеспечению использования жилых помещений в жилом фонде всех форм собственности;

- монеты из драгоценных металлов, являющиеся законным платежным средством Российской Федерации или иностранного государства (группы государств);

- акции в уставном капитале организаций, акции и финансовые инструменты срочных сделок, за исключением базового актива финансовых инструментов фьючерсных сделок, облагаются НДС.

- услуги, оказываемые без дополнительной оплаты за ремонт и обслуживание товаров и бывших приборов, в том числе медицинских товаров, во время гарантийного периода их эксплуатации, включая стоимость запасных частей к ним;

- образовательные услуги, предоставляемые некоммерческими образовательными организациями для реализации общеобразовательных и (или) профессиональных образовательных программ (базовых и (или) дополнительных), программ профессионального обучения, социальных услуг для несовершеннолетних детей; услуг по поддержке и социальному обслуживанию граждан пожилого возраста, инвалидов, беспризорных детей и других лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации;

- работы (услуги) по сохранению объектов культурного наследия (памятник истории и культуры), которые включают в себя консервацию, экстренную помощь, ремонт, реставрационные работы;

- работы, выполненные в период реализации целевых социально - экономических программ (проектов) по жилищному строительству для военнослужащих;

- товары, помещенные под таможенную процедуру магазина беспошлинной торговли.

Кроме того, обширный перечень операций, которые не облагаются НДС, зарегистрирован в налоговом кодексе, по которым можно отказаться от льготы. Начиная от услуг организаций, осуществляющих деятельность в области культуры и искусства, банковских и страховых операций, реализация (перевода на собственные нужды) предметов религиозного назначения и религиозной литературы (в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством РФ), проведения научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ; проведение работ (оказание услуг) по тушению лесных пожаров; реализация жилых домов, жилых помещений, а также долей в них; передача в рекламных целях товаров (работ, услуг), расходы на приобретение (создание) единицы которых не превышают 100 р.

По ст. 164 налогообложение по НДС производится по налоговой ставке 0 процентов при реализации товаров, работ, услуг на экспорт и в области космической деятельности.

В случае если налогоплательщиком осуществляются операции, подлежащие налогообложению, и операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения), налогоплательщик обязан вести раздельный учет таких операций, так как к вычету (возмещению) входящего НДС можно сделать только по операциям или деятельности облагаемой налогом на добавленную стоимость.

Воспользоваться освобождением от основных налогов могут не все предприятия, что ущемляет права всех налогоплательщиков, многие ограничения, предусмотренные в налоговом кодексе не пересматривались более десяти лет, несмотря на то, что редакция НК происходит ежемесячно.

### **Список использованной литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146 - ФЗ. – URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации – URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Белоусов В.В. Мобилизация налогов и государственное налоговое планирование / В.В. Белоусов. — URL: <http://konfi-nalog.jurati.ru/node/50>.
4. Врублевская О.В. Бюджетная система Российской Федерации / О.В. Врублевская, М.В. Романовский. — СПб.: Питер, 2008. — 565 с.
5. Врублевская О.В. Налоги и налогообложение / О.В. Врублевская, М.В. Романовский. — СПб.: Питер, 2009. — 522 с.
6. Герасимов Б.И. Организационно - экономический механизм формирования региональных программ социально - экономического развития / Б.И. Герасимов, Л.С. Тишина, Н.В. Зенчева. — Тамбов: ТГТУ, 2002. — 148 с.

© Собчик Г.И.

## **УДК 334.7**

**М.С. Соломатин**

студент 2 курса экономического факультета  
Кубанский государственный университет

**Н.Ю. Сайбель**

к.э.н., доцент кафедры теоретической экономики  
Кубанский государственный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОРОНКИ ПРОДАЖ В БИЗНЕСЕ**

Большинство собственников малого и среднего бизнеса абсолютно не знакомы с реальностью, которую представляет собой их дело. Никакие цифры, кроме итоговых, в виде прибыли, не фиксируются. Причем это касается как маленьких магазинчиков, так и огромных оптовых компаний. Они следят за чем угодно, только не за показателями. Обращают внимание на одежду сотрудников, на время их прибытия на работу, на шрифт своей визитки. При этом они не смотрят на главное – на то, из чего складывается суть

бизнеса. Планирование деятельности крупного бизнеса – это всегда постановка денежной цели и определение ключевых действий для ее достижения. Чтобы влиять на деятельность вашей фирмы осознанно, нужно подсчитывать, анализировать и управлять показателями. Цифр и показателей слишком много. Главное для собственника – не расплываться на миллион и одну задачу. Для фокусирования на основных показателях и отслеживания потребительской активности существует такой метод, как «воронка продаж» [1].

Воронка продаж – это статистическая модель, отражающая эффективность любого бизнеса или любого из его уровней в отдельности (отдел продаж, сайт, почтовые отправки или компания в целом). Воронка – четкая система в вашей голове, которая отражает те слабые места («дыры»), сквозь которые клиенты «утекают» из вашей бизнес - системы. Визуально это геометрическая фигура с узким горлышком внизу и широкой кромкой наверху. На верхнем уровне воронки располагаются попытки, на нижнем – результаты (рис. 1).

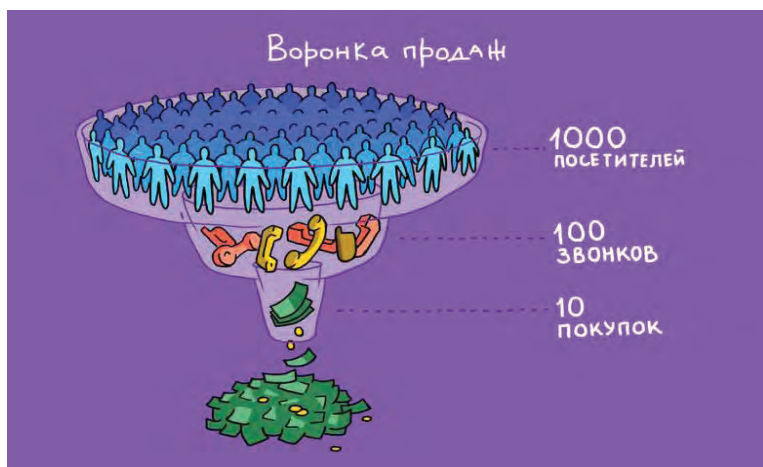


Рисунок 3. Пример воронки продаж

Если рассматривать воронку на примере среднестатистического интернет - магазина, то на верхнем уровне будут посетители, на среднем – обращения в виде звонков и заявок, на нижнем – покупатели. Эта трехуровневая воронка сильно упрощена, в реальности уровней намного больше [2].

С понятием воронки тесно связан термин «конверсия». Конверсия – это показатель эффективности того или иного уровня воронки. (Более знакомый русскому человеку синоним конверсии – КПД – коэффициент полезного действия.) Чтобы померить конверсию воронки, нужно нижестоящий уровень разделить на вышестоящий и умножить на 100 % . То есть если поделить количество звонков на количество посетителей, мы получим конкретный показатель конверсии. Например, 5 % . Это значит, что конверсия, или эффективность уровня «посетитель – звонок», – 5 % , а именно: пять из ста посетителей сайта сделал звонок. Чтобы посмотреть конверсию, например, на этапе «звонки – продажи», мы должны разделить количество сделок на число звонков [3].

Существуют три основных метода работы с воронкой, которые приведут к увеличению прибыли.

Пропорциональное расширение. Например, на сегодняшний день воронка выглядит так: «200 посетителей, 4 звонка и 1 продажа». Если мы увеличим количество посетителей до 2000, то получим 40 звонков и 10 продаж.

Растягивание. То есть нашей задачей будет повышение эффективности на каждом из уровней, а не только на верхнем. На примере сайта нужно добиться того, что он будет выдавать конверсию «посетитель – звонок» не 1 %, а 3 %. То же самое относится ко всем другим уровням.

Метод ключевого уровня. Мы находим тот уровень воронки, на котором конверсия максимальна, и ставим себе задачу увеличить количество людей, дошедших до этого уровня [4].

Именно использование воронки продаж позволяет систематизировать все основные показатели вашей деятельности, анализировать их, работать с ними и, выявляя места «утечки» клиентов, исправлять их, повышая эффективность вашей деятельности.

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

1. Ариничев И.В., Семенчин Е.А. Математическая модель процесса производства в малых строительных компаниях // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 23. С. 40 - 44.

2. Планирования бизнеса: воронка продаж. URL: [http://molodost.bz/article/voronka\\_prodej/](http://molodost.bz/article/voronka_prodej/).

3. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация бизнес - процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III - ой Международной научно - практической конференции / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2015. С. 440 - 448.

4. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Теория оптимизации бизнес - процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: Сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: КубГУ, 2015. С. 35 - 41.

© М.С. Соломатин, Н.Ю. Сайбель, 2017

**УДК 339.378**

**А.А. Спиров**

Магистрант кафедры торговой политики  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
г. Москва, Российская Федерация

#### **РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

В настоящее время мировая экономика характеризуется повсеместным использованием высоких технологий и применением современных бизнес - решений[1]. Американский предприниматель Билл Гейтс еще в 1999 году сказал: «В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете, и те, кто вышел из бизнеса»[2]. Похоже, что будущее уже наступило, ведь сейчас технологии и стандарты передачи информации через



компьютерную сеть Интернет стали универсальным средством обмена данными между коммерческими структурами и основополагающими для развития сферы электронной коммерции.

Электронную коммерцию можно определить, как коммерческую деятельность в любой сфере бизнеса с использованием глобальной и локальной сетей, которая базируется на информационных технологиях, таких как электронный обмен информацией, электронные платежи, электронный маркетинг. Несмотря на то, что в нашей стране индустрия электронной коммерции - достаточно молодая ниша, она активно развивается и с каждым годом на рынке появляется все больше интернет - магазинов. Однако, в условиях стагнации современной экономики, многие торговые предприятия в России стали терять свои коммерческий потенциал.

Одной из ключевых тенденций в развитии ритейла в последние кризисные годы является активизация Интернет - торговли[3]. Данное направление торговли становится одним из методов продвижения современных предпринимателей - даже в кризис этому стратегическому решению отдают предпочтения как крупные международные игроки, так и локальные бизнесмены. Так, по данным АКИТ объем рынка интернет - торговли в России в 2016 году вырос на 21 % по сравнению с 2015 и составил 920 млрд рублей. АКИТ прогнозирует, что в 2017 году объем рынка составит более 1,1 трлн рублей[4].

Одним из главных факторов развития бизнеса в онлайн среде будет дальнейший рост количества пользователей и уровня проникновения сети Интернет[5]. Предполагается, что новые потенциальные покупатели появятся преимущественно в средних и малых городах России. Повышение качества Интернет - соединения, повсеместное распространение технологии Wi - Fi, мобильной связи и распространение различных гаджетов (смартфонов, планшетов) среди населения будет побуждать покупателей использовать данный канал в качестве основного инструмента совершения покупок, что делает электронную коммерцию привлекательной для инвесторов.

Однако современные потенциальные покупатели очень тщательно стали изучать рынок, что способствует усилению конкуренции и стимулированию ритейлеров искать пути завоевания потребителя в кризис - ценой, программой лояльности, максимально доступным интерфейсом торгового сайта или изобретательной рекламной кампанией в Интернете. Импульсные покупки уходят в прошлое: примерно половина россиян не готовы приобрести понравившуюся вещь сразу же, а ищут возможность сделать это дешевле.

Из - за падения уровня жизни скидки стали важной частью жизни россиян, чем обусловлено огромное количество регулярных распродаж и специальных предложений на сайтах всевозможных ритейлеров. Ценовая чувствительность влияет на популярность сайтов - агрегаторов, позволяющих искать определенный товар в первую очередь по цене, а затем переходить непосредственно на сайт продавца. Уже после выбора наиболее дешевого варианта потребитель анализирует надежность продавца и широту его ассортимента.

Также одной из ключевых тенденций в развитии электронной торговли в кризис является мобильная коммерция. Урбанизация и повышение ритма жизни городских жителей, нехватка свободного времени популяризирует возможность совершать покупки «на ходу» в любом месте с помощью мобильного телефона. Здесь на первом месте важных факторов совершения транзакции, помимо цены, будет удобство - а именно возможность без проблем выбирать, оплачивать товар используя безналичный расчет или электронные деньги и получать товар предпочтительным способом. Распространены случаи, когда электронные средства связи не могут загрузить страницы интернет - магазина или покупателю сложно сориентироваться на неудобных для экрана смартфона страницах и он с раздражением переходит на сайт конкурента. По данным аналитиков продажи

посредством мобильных средств коммуникации будут только расти, поэтому ритейлерам необходимо адаптировать свои сайты и торговые площадки под мобильные устройства, для обеспечения высокого уровня клиентоориентированности.

В результате проведенного обзора можно сделать вывод о том, что электронная коммерция в России демонстрирует рост даже в условиях кризиса, как наиболее предпочтительный вариант торговли для обеих сторон экономических взаимоотношений. Инвесторы и предприниматели получают возможность экономии на традиционных способах торговли и концентрируются на растущей интернет - аудитории. Потребители становятся наиболее чувствительны к цене, однако только ценовая конкуренция ритейлеров является лишь временным способом развития и повышения прибыли. Для долгосрочного качественного развития торгового бизнеса необходимо двигаться в одном направлении с современными информационными технологиями и не только внедрять электронную коммерцию, но и адаптировать ее как под потенциального потребителя, так и под непростые экономические условия.

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

1. Pyashenko S.B., Lebedeva I.S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce. Actual problems of the humanities Monograph. Editor by K. Vítková. Vienna, 2016. С. 69 - 80.
2. Гейтс Билл. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2 - е, исправленное - М.:ЭКСМО - Пресс, 2001. — 480 с
3. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 105 - 108.
4. АКИТ подвел итоги 2016 года. [Электронный ресурс, дата обращения 14.04.2017], режим доступа <http://www.akit.ru/итоги-года-2016/>
5. Ильяшенко С.Б. Особенности и тенденции развития дистанционной торговли в России. Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации Уфа, 2016. С. 167 - 185.

© А.А. Спиоров, 2017

**УДК 338**

**В.С.Криволапов**

к.э.н., доцент кафедры менеджмента ОГУ

**Ж. М. Сергазиева**

магистрант 1 курса института менеджмента ОГУ

**Д. А. Сулейменова**

магистрант 1 курса института менеджмента ОГУ

г. Оренбург, Российская Федерация

#### **К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА: СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ**

Системный подход можно назвать универсальной методологией научного познания, получившей развитие в ходе естественного прогресса науки. Истоки системного подхода

можно обнаружить в глубокой древности, однако именно в XX веке явления и процессы, изучаемые в рамках различных отраслей научного знания, стали рассматриваться во взаимосвязи и взаимообусловленности. Таким образом, «сам предмет познания... усложнился и расширился, а системность превратилась в универсальную черту действительности» [3,18]. При этом необходимо отметить особое значение системного подхода для анализа социально - экономических явлений и процессов. Социально - экономические системы, по сравнению с техническими и природными системами, отличаются более высоким порядком сложности, исключительным многообразием взаимосвязей, уровнем организации и в, то же время, уровнем неопределенности. Система трудовой мотивации – это, безусловно, сложно организованная социально - экономическая система.

Исходя из посылки понимания системы и понимания комплекса ее свойств, можно сделать вывод, что система – это целостная, иерархически организованная совокупность взаимосвязанных элементов, которая обретает новое качество благодаря синергетическому эффекту взаимодействий, что обеспечивает определенную степень устойчивости системы и реализацию целей (функций) системы во внешней среде.

1. Нам представляется, предлагаемый нами социально - экономический подход к интерпретации понятия «система трудовой мотивации» позволяет раскрыть наиболее существенные компоненты данной системы и связи между ними, хотя, безусловно, не является всеобъемлющим. Например, остаются за пределами рассмотрения психологические механизмы и методы мотивации, основанные на глубоком изучении структуры личности, учете мотивационного влияния эмоциональных состояний, темперамента, волевых качеств личности и прочее;

2. Целеустремленность, нацеленность на достижение результатов, является важнейшим свойством системы, определяющим ее место, роль и функции во внешней среде [2,185]. Общество в целом является «внешней средой» для системы трудовой мотивации, при этом любая социально - экономическая система нуждается в особом механизме побуждения людей к труду. Соответственно, система трудовой мотивации функционирует в каждом обществе, обретая специфические черты в соответствии с особенностями социально - экономической системы, формирует определенный тип мотивации и отношения к труду.

3. Любая система обладает определенной степенью устойчивости (равновесия), которая изменяется во времени. Таким образом, система имеет определенный «жизненный цикл» и может находиться в состоянии кризиса, распада. Соответственно, система трудовой мотивации может находиться в неуравновешенном, неустойчивом состоянии, переживать кризис. Именно такое состояние, по мнению многих исследователей, характерно для трудовой мотивации в современной России. Рассматривая систему трудовой мотивации, необходимо, нашему мнению, дифференцировать понятия социальной системы и социального механизма. Рассматривая систему трудовой мотивации как трудовую систему, под механизмом мотивации мы будем понимать способы формирования желаемого типа мотивации и отношения к труду, совокупность стимулов, как на институциональном, так и на локальном уровнях.

На основе изложенных положений системного подхода и выработанных представлений о сущности мотивации к труду можно дать общее определение системы трудовой мотивации. Под системой трудовой мотивации мы будем понимать подсистему общества,

результатом функционирования которой является формирование определенного, исторически обусловленного типа отношения к труду, в результате взаимодействия сознания субъекта и комплекса внешних воздействий (стимулов к труду).

Рассмотрим основные свойства трудовой мотивации:

1. Целенаправленность, ориентация на реализацию определенных функций, обусловленных местом системы во внешней среде (обществе в целом).

2. Целостность, несводимость характеристик и свойств системы к сумме свойств и характеристик ее элементов, обусловленная синергетическим эффектом взаимодействий.

3. Внутренняя организация, обусловленная взаимодействием ее подсистем и элементов, а также иерархичностью.

Таким образом, свойства трудовой мотивации переплетаются со свойствами системы, что в свою очередь, подтверждает нашу точку зрения о системном подходе.

### **Список использованной литературы**

1. Балакшин В.В. Формирование конкурентоспособности современного предприятия. М.: МАКС Пресс, 2002

© В.С.Криволапов, Ж. М. Сергазиева, Д. А. Сулейменова, 2017

**УДК33**

**Е.А. Сучкова**

Студент 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства

**Научный руководитель: Н.М. Воловская**

Д - р социол.н. проф. кафедры «Маркетинга, рекламы и связей с общественностью»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Повышение качества обслуживания посетителей является главной задачей руководства предприятия, так как от этого напрямую зависит прибыльность, посещаемость и доверие покупателей к торговой точке / сети. Посещение торговых точек из - за каких - либо недочетов может оставить негативные эмоции. Чаще всего это происходит из - за хамского отношения персонала, просроченного товара на полках, дефектного товара, отсутствию ценников или же их несоответствие, неудачного мерчендайзинга. В связи с этим следует принимать меры по контролю за работой обслуживающего персонала.

Первое, что влияет на человека, который только что зашел в магазин, это «атмосфера торгового зала». Прежде всего, в зале должно быть чисто, не должно быть посторонних запахов. Кроме того на эмоциональное состояние покупателя влияет освещение, музыка, способ размещения товара. Выкладка должна правильно ориентировать покупателя, так как влияет на способность магазина удовлетворить потребности посетителей. Размещение

товара является самым сложным моментом планировки торгового зала предприятия, так как именно от этого зависит покупательский поток, количество приобретенного товара [2].

К наиболее эффективным способам размещения товара относятся:

1. Идейное представление товара (все для кухни, все для спальни);
2. Представление по видам и стилям (фрукты рядом с соками, творог рядом с молоком);
3. Перекрестный мерчандайзинг (товары, дополняющие друг друга).

Для того, что бы на полках магазина не было просроченного, дефектного товара, следует ежедневно осматривать товар, а так же руководствоваться правилом «FIFO (First in first out)», переводится как «первым пришел, первым ушел». Правило, согласно которому товар, который поступил в магазин первым, должен быть продан первым, более свежий товар на полках располагается позади товара, который прибыл первым [3].

На развитие и процветание торгового предприятия влияет также профессионализм и эффективность работы персонала. Персонал обязан знать то, что он продает, условия хранения, как следует использовать товар, для какой целевой аудитории он предназначен. Так же обслуживающий персонал должен быть обходителен с покупателями, всегда уделять им внимание. Продавцы, стимулирующие к покупке товара, выполняют ряд последовательных действий:

1. Установление контакта с покупателем: продавец не должен заставлять посетителя ждать;

2. Выявление желания покупателей: если у покупателя имеется определенный настрой на покупку, то нужно помочь ее совершить; Если у покупателя неясное представление о покупке, которую он хотел приобрести, то продавец должен дать исчерпывающую информацию о товарах представленных в магазине

3. Аргументация в пользу покупки товара, выделение преимуществ товара: цена, качество, надежность, пищевая ценность;

4. Аргументация, относящаяся к покупателю: спрос, предрасположенность к товару, покупательские возможности;

5. Совершение покупки: расчеты с покупателем и выдача приобретенной покупки [3].

Повышение квалификации персонала, обучение вновь принятых на работу сотрудников является важнейшей, первостепенной задачей. Целями, которые преследует предприятие, обучая свой персонал являются:

- адаптация работника к самым новым тенденциям, направлениям работы техническим новинкам торгового оборудования. Для этого проводятся учебные мероприятия, которые сопровождают трудовой процесс; происходит это на самом предприятии, без отрыва работников от производства;

- совершение перехода на высшую ступеньку в карьерном росте, повышение квалификации персонала подразумевает посещение сотрудниками специализированных курсов, которые проводит само предприятие, или же занятия в профессиональных школах и учебных центрах. Во время таких занятий работнику выплачивается заработная плата, а его рабочее место сохраняется.

Для поддержания любого розничного торгового предприятия на высоком уровне требуется уделять большое внимание пожеланиям покупателя, учитывать их мнение, поддерживать профессионализм обслуживающего персонала, своевременно

контролировать качество выкладки товаров, поддерживать покупательский интерес путем ценовой доступности товаров, качеством и новинками.

### Список использованной литературы:

1. Никишкин В. В., Маркетинг розничного торгового предприятия. Терминологический словарь / Никишкин В. В., Твердохлебов М. Д. – М.: ИНФРА - М, 2014. С. 96.
2. Парамонова Т. Н., Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Парамонова Т. Н., Красюк И. Н., Лукашевич В. В. - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2013. С. 284.

© Е.А. Сучкова

УДК 338.001.36

**М.А. Татарова**

студентка факультета Финансы и кредит

**А.В. Захарян**

к.э.н., доцент, доцент ВАК, факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Главной целью пенсионного фонда любой страны является обеспечение для нетрудоспособных такого уровня пенсии, который служил бы достойным замещением утраченного дохода.

На рисунке 1 представлена пенсионная система РФ.



Рисунок 1 – пенсионная система РФ

Статистики подсчитали, что на сегодняшний день средний возраст трудоустроенного россиянина составляет около 40 лет. По данным переписи населения России сокращается

два последних десятилетия. За последние 10 лет, по оценке Федеральной службы государственной статистики, численность населения РФ уменьшилась на 1,5 % . Росстат прогнозирует, что в 2030 году численность населения нашей страны сократится еще на 2,6 % и составит 142572 тыс. чел. [1].

Из – за сокращения и старения населения России, а также ростом числа работающих пенсионеров и неблагоприятным экономическим условиям РФ стоит перед необходимостью реформирования системы пенсионного страхования граждан. Для устранения дефицитного бюджета пенсионной системы наиболее значимыми антикризисными рычагами являются:

- Регулирование пенсионного возраста;
- Изменение системы досрочных пенсий;
- Повышение доходности с помощью индексации пенсий [6].

Реформирование системы пенсионного страхования в настоящее время является одной из наиболее актуальных проблем финансового сектора России. Необходимость пенсионной реформы в РФ связана с неустойчивой экономической ситуацией и с объективными макроэкономическими факторами и тенденциями [2]. Структура расходов федерального бюджета за 2017 год представлена на рисунке 2.

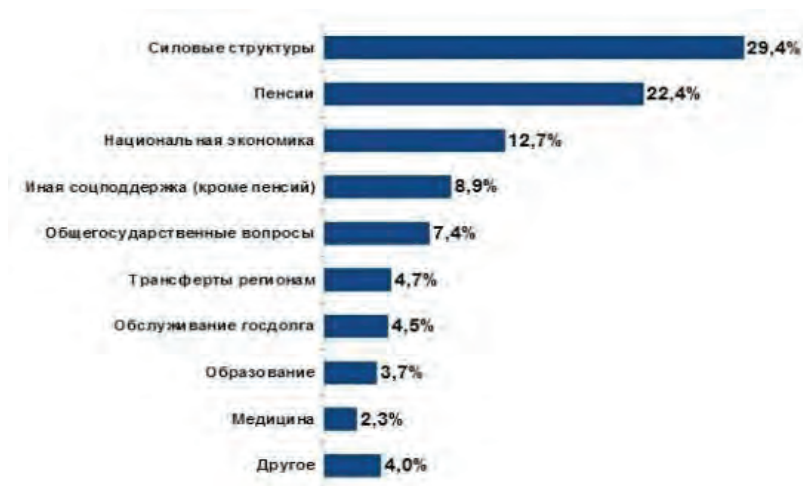


Рисунок 2 - структура расходов федерального бюджета за 2017 год.

На рисунке видно, что порядка 50 % бюджета – расходы на силовиков, чиновников и финансирование государственных экономических проектов и субсидирование государственных корпораций. 30 % - пенсии и социальные выплаты и только 6 % - образование и здравоохранение [5].

В бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ в качестве основных задач, на которые необходимо сосредоточиться при формировании и реализации бюджетной стратегии, названо определение стратегии дальнейшей реализации пенсионной реформы [3].

Мероприятия, проводимые и планируемые сегодня государством с целями повышения устойчивости пенсионной системы:

➤ Последовательное постепенное повышение пенсионного возраста до 65 лет. Согласно законодательным изменениям, с января 2017 года уже повысится пенсионный возраст для отдельных категорий граждан. Минимальный трудовой стажа должен составить не менее 20 лет.

➤ Увеличение стажа для тех категорий работников, которые выходят на пенсию раньше общего срока.

➤ Введение единого тарифа социального страхования.

➤ Отмена обязательности накопительной пенсии.

➤ Уменьшение индексации пенсий из – за недостаточности пенсионных средств,.

➤ Ужесточение условий выплат пенсий для работающих пенсионеров [4].

Основными целями совершенствования системы пенсионного страхования граждан являются финансовая устойчивость пенсионной системы на долгосрочной основе и обеспечение приемлемого уровня пенсионных начислений. Однако, в силу кризисных явлений, происходящих в России уже на протяжении нескольких лет, достижение поставленных целей рассредотачивается во времени, и внедряемые антикризисные мероприятия на сегодня не способны решить имеющиеся проблемы и осуществить поставленные цели [7].

#### **Список использованных источников**

1 Халяпин А.А. ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ РОССИИ / Халяпин А.А., Смелик А.О. // В сборнике: ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 165 - 168.

2 Захарян А.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РФ / Легкодымова Е.Е., Захарян А.В. // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 67 - 70.

3 Захарян А.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РФ / Голубева А.В., Захарян А.В. // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 69 - 71.

4 Захарян А.В. СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ: НАДЕЖДЫ И СЛОЖНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ / Захарян А.В. // В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 367.

5 Захарян А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ / Газарян Н.Г., Захарян А.В. // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 4 - 1. С. 74 - 76.

6 Захарян А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ / Прищепа А.В., Захарян А.В., Храмченко А.А. // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 11 - 1. С. 161 - 164.



7 Захарян А.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РФ / Голубева А.В., Захарян А.В. // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 69 - 71.

© Захарян А.В., Татарова М.А., 2017

УДК 336

**Федоров В. А.**

Студент 4 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

E - mail.: fedorov - vladislav.fva@yandex.ru

### **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РФ: ВНЕШНИЙ ДОЛГ И ЭМИГРАЦИЯ ДО КРИЗИСА 2014 ГОДА**

Для полноценного понимания положения российской экономики в международной системе важно рассмотреть размер внешнего долга. На данный момент именно от внешнего долга, а особенно от включенного в него размер долга банков страны, зависит насколько быстро страна выберется из наступившего нового финансового кризиса. На протяжении большей части времени в исследуемом периоде он рос. В период с 2000 по 2001 г. он снизился на 8,5 % с 160 млрд. долл. до 146,3 млрд. долл. С 2002 г. внешний долг растет, причем наибольший темп роста наблюдался в 2007 г., когда внешний долг увеличился на 150,7 млрд. долл., во многом за счет расширения банковской деятельности. В 2009 г. произошло снижение внешнего долга с 480,65 до 467,2 млрд. долл. (на 3 %), так как государственные облигации России перестали пользоваться спросом и количество покупателей уменьшилось. С 2010 г. рост продолжился. Таким образом, в период 2000 - 2013 г. внешний долг увеличился с 160 млрд. долл. до 728 млрд. долл., то есть на 355 %.





Рассмотрим количество эмигрантов, то есть выехавших из страны людей. Это напрямую влияет на экономику России и международную экономику, так как за счет российских специалистов во многих странах идет научно - технический и производственный прогресс. На протяжении 9 лет эмиграция уменьшалась, в общей сложности в период с 2000 по 2009 г. она уменьшилась на 113262 чел. и составила 32458 чел. Это связано с улучшением жизни в стране и накоплением средств у населения. После кризиса 2008 - 2009 г. эмиграция началась усиливаться быстрыми темпами: если в 2010 г. она составила 33578 чел., то в 2012 уже 122751 чел. (то есть рост составил 265 %). Это связано с некоторой потерей доверия к российской экономике после кризиса и тратой накопленных средств. В 2013 г. эмиграция составила 185382 чел.

© В. А. Федоров, 2017

**УДК 330**

**Е. И. Куценко**

доцент кафедры менеджмента, канд.эконом.наук

Институт менеджмента

Оренбургский государственный университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

**А. Р. Хемраева**

Магистрант

Оренбургский государственный университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В КРИЗИС: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА**

**Аннотация:** В условиях экономического кризиса обостряется проблема устойчивого развития бизнеса, что определяет актуальность разработки соответствующих рекомендаций. В работе рассматривается специфика принятия управленческих решений в

условиях кризиса, которая учитывает дополнительные ограничения, накладываемые новыми условиями функционирования предприятия на рынке.

**Ключевые слова:** бизнес, развитие бизнеса, направления менеджмента, экономический кризис

Экономический кризис не пощадил никого, поэтому развитие бизнеса в условиях кризиса – весьма актуальное направление для всех субъектов рынка. Одним из ключевых моментов в вопросе выживания бизнеса становится идея антикризисного управления предприятием на всех уровнях.

Понятие бизнес имеет множество различных определений, некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Определение понятия «бизнес»

Автор	Определение
Алан Хоскинг	Бизнес - деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями для извлечения природных благ производства или оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, ведущая к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций.
Роберт Хизрич	Бизнес - процесс создания чего - то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя - как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.
Юрий Осипов	Бизнес - это делание денег из денег, но ...обязательно посредством полезной производительной деятельности - изготовлением продукта или оказания услуги.
Статья 23 ГК РФ	Бизнес - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Понятие «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала символизирует дело, деятельность, занятие, однако, дать однозначное определение термину «бизнес» нельзя. В большинстве учебниках, написанных в разное время для различных стран, ему даются неодинаковые определения с разными существенными признаками. На наш взгляд в условиях отечественной экономики этот термин точнее отражает следующее определение: бизнес - инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела.

Существуют несколько направлений для развития бизнеса в условиях экономического кризиса, которые представлены на рисунке 1.

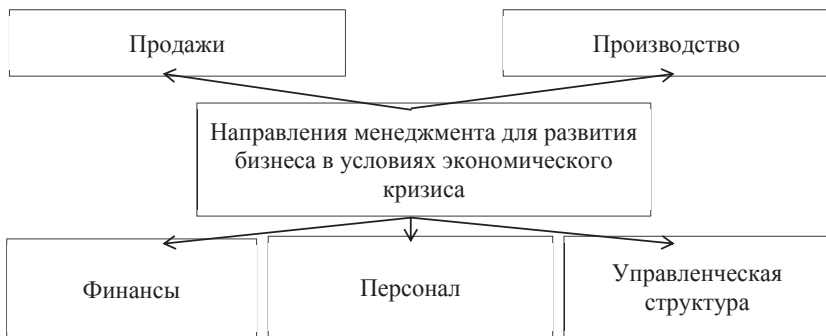


Рисунок 1 - Направления менеджмента для развития бизнеса в условиях экономического кризиса

Теперь более подробно рассмотрим данные направления.

**Продажи.** В период экономического кризиса следует сконцентрировать внимание на продажах, так как именно они приносят предприятию прибыль, которая так важна в этот период. Также от продаж зависит производство услуг или продукции. Поэтому продавцы, которые умеют привлекать новых клиентов, определять новые конкурентные ниши и формировать требования к продукции, становятся особенно ценным ресурсом бизнеса во время кризиса. Следовательно, нужно продумать перспективы переориентировать свои услуги и продукцию на данные базовые отрасли экономики, пытаться встраиваться в их цепочки товародвижения.

**Производство.** Во время кризиса предприятию, в первую очередь, необходимо решить две взаимоисключающие задачи:

- 1) Максимальная экономия на своих производственных издержках, консервируя ненужные производственные помещения.
- 2) Максимальная автономность производства, стремясь собственными силами делать то, что ранее приходилось покупать на стороне.

**Финансы.** Перед финансовым менеджментом стоит одна цель – обеспечивать установленный уровень ликвидности. Для достижения такого результата используются два инструмента – привлекаются и размещаются средства. Задача финансового управления в период экономического кризиса заключается в том, чтобы деньги были максимально сосредоточены внутри компании, сводя к минимуму их выход за пределы предприятия. [5] Поэтому следует при размещении средств использовать максимально надежные инструменты на момент кризиса.

**Персонал.** Управление персоналом в период экономического кризиса считается самой циничной темой. На момент кризиса выживание предприятия зависит от сохранения в её штате самых квалифицированных и профессиональных сотрудников. [2] Период кризиса становится отличным временем для расставания с малопродуктивными и слабыми сотрудниками.

**Управленческая структура.** В период кризиса требуются критический анализ и перестройка для менеджмента и оперативного руководства предприятия. На опыте некоторых предприятий можно утверждать – в любой компании можно добиться

сокращения 30 - 80 % административного персонала без негативных последствий для основной деятельности. [3]

Впоследствии экономического кризиса предприятиям приходится сокращать расходы, пересматривать свои корпоративные стратегии, в том числе инвестиционные, и осуществлять реструктуризацию бизнеса. [4] Последствия реструктуризации бизнеса зачастую являются крайне негативными, так как многие предприятия прекращают наем, а некоторые начинают увольнять определенную часть своих работников.

В долгосрочной перспективе жизнеспособность предприятий означает, что управление ими должно быть основано на трех основных принципах:

- экономическом;
- социальным;
- экологическом. [1]

Устойчивые предприятия должны внедрять инновации, переходить на использование все более экологически безопасных технологий, развивать человеческие ресурсы, а также повышать производительность, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Проанализировав экономическую литературу, можно сделать вывод о том, что существует четкая взаимосвязь между условиями работы, производительностью и конкурентоспособностью.

Европейским советом по менторству и коучингу определены следующие шесть основных принципов, которые будут способствовать развитию бизнеса.

На рисунке 2 представлены принципы развития бизнеса в условиях экономического кризиса, по мнению Европейского совета.

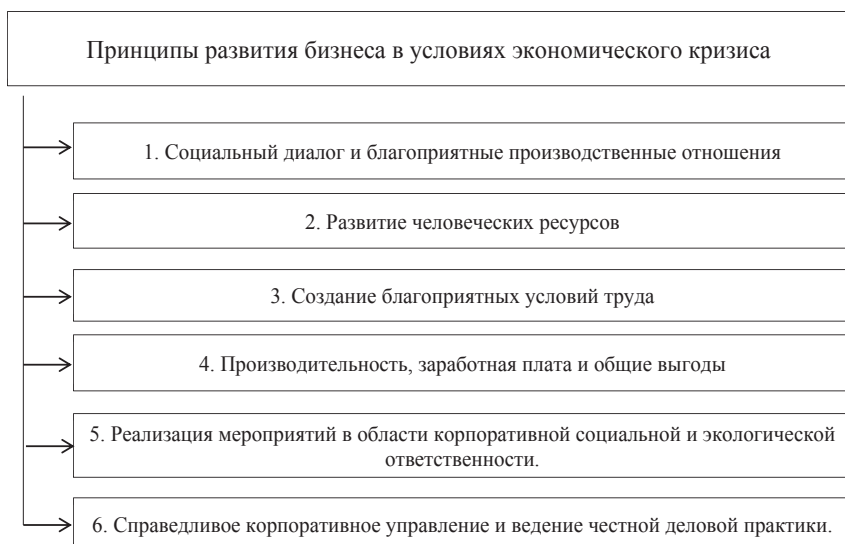


Рисунок 2 – Принципы развития бизнеса в условиях экономического кризиса, по мнению Европейского совета

Ответственное ведение бизнеса в период экономического кризиса является непростой задачей, так как необходимость оставаться конкурентоспособным и стремление к получению прибыли посредством сокращения расходов и реструктуризации бизнеса особенно остро вступает в противоречие с идеей минимизации негативных социальных и экологических последствий.

Таким образом, предприятие даже в период кризиса имеет широкий диапазон возможностей оптимизации и повышения эффективности своей деятельности. Но при этом мероприятия по совершенствованию структур, процессов и методов управления должны осуществляться структурировано. Представляется целесообразная разработка комплексной программы антикризисного развития бизнеса, включающей совокупность следующих этапов:

1) комплексная диагностика состояния предприятия (включающая анализ системы управления, анализ финансово - хозяйственной деятельности, выявление сильных и слабых сторон предприятия в условиях внешней среды);

2) разработка антикризисной стратегии (включающая общую стратегию предприятия, стратегии бизнес - единиц и функциональные стратегии в области финансов, маркетинга, управления персоналом и т.д.);

3) совершенствование организационной структуры предприятия (оптимизация структуры производственных и управленческих звеньев, оптимизация численности и состава персонала, форм занятости) и информационной системы (коммуникации, информационные потоки, частичная виртуализация структуры);

4) оптимизация управления финансами (контроль за расходами, сокращение затрат, системы финансового планирования и учета, кредитная и инвестиционная политика);

5) совершенствование маркетинга, сбыта и производства (стимулирование продаж, поиск новых каналов сбыта, сокращение затрат на закупки, хранение и реализацию продукции);

6) изменение подходов к мотивации персонала и формированию организационной культуры. [2]

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что для антикризисного управления характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования объекта управления, требующие срочных, вынужденных мер. Повышенная непредсказуемость ситуации, существенные изменения среды деятельности субъектов — причины постоянного возникновения новых маркетинговых проблем, требующих принятия срочных решений и оценки их эффективности в краткосрочной перспективе с заделом на долгосрочное развитие системы.

#### **Список использованных источников**

1. Глазова, М. В. Проблемы и перспективы обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса / Марина Викторовна Глазова // Региональная экономика: теория и практика, 2016. - № 9 (432). - С. 129 - 137;

2. Кизян, Н.Г., Мелякова Е.В. Направление развития предприятий в условиях кризиса // Экономика, управление и учет на предприятии, 2015. - №6. – С. 110 - 112;

3. Куценко, Е.И. Основные тенденции устойчивого развития региональной социо - эколого - экономической системы / Е.И. Куценко // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. - №1. – С. 157 - 161;

4. Куценко, Е.И. Стратегическое планирование устойчивого развития региона / Е.И. Куценко // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. №13 (132). – С. 294 - 301;

© Е. И. Куценко , А. Р. Хемраева

УДК 331.5

**С.Ю. Цёхла**

доктор экономических наук, профессор,

**Е.А. Полищук**

кандидат экономических наук, доцент,

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Российская Федерация

### **СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ<sup>1</sup>**

Рынок труда молодежи, являющийся целостным сегментом рынка, представляет собой подсистему правовых, социально - экономических, трудовых отношений, возникающих между государством, работодателями и молодыми гражданами, по вопросу купли - продажи рабочей силы, заработной платы, социальной защиты и др. [1, с. 396 - 397].

Принципиально важным при формировании рынка труда молодежи Республики Крым остается вопрос влияния базовых социальных институтов (законодательство, образование, занятость населения, заработная плата, здравоохранение, демография, религия, семья и т.д.), представляющих собой определенную систему связей и социальных норм, объединяющих значимые общественные ценности и процедуры, удовлетворяющие основные потребности. Осуществляя свои функции, данные институты формируют устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы деятельности молодежи, организующих их в систему статусов и ролей, обеспечивающих стабильное функционирование структурных элементов общества, динамичность которого зависит от ряда факторов [2, с. 44 - 50.].

Под фактором в данном исследовании будем понимать, так называемую, движущую силу какого - либо процесса, в частности экономического, производственного, оказывающую влияние на основной результат деятельности.

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Развитие социальных институтов регулирования рынка труда молодежи Республики Крым», №15 - 02 - 00150

В современной научной литературе представлен широкий спектр авторских подходов [3, с. 217 - 264; 4, с. 21 - 24; 5, с. 11 - 12; 6, с. 81 - 85; 7, 8, с. 51 - 55; 9, с. 84 - 85; 10, с. 11 - 13] к определению факторов, влияющих на развитие социальных институтов, в том числе на уровне отдельных регионов, регулирующих процессы на рынке труда молодежи. Различаются данные факторы с учетом следующих классификационных признаков: по сфере, глубине, направленности и длительности действия, некоторые из них имеют глобальный характер влияния на процессы, происходящие на рынке труда; другие, в свою очередь действуют избирательно, при этом отсутствуют единые методические основы для их систематизации.

На формирование и динамику процессов, происходящих на рынке труда молодежи Республики Крым, оказывает целый комплекс эндогенных и экзогенных факторов, представляющих следующие уровни воздействия:

- мезоуровень (показатели отдельного региона: нормативно - правовые, социально - экономические, финансовые и т.п.);
- микроуровень (показатели конкретной организации: финансово - экономические, производственные, маркетинговые, инновационные и др.).

В свою очередь, авторы учебника «Экономика и социология труда» [9, с. 84 - 85], описывая особенности российского рынка труда, указывают, что на его формирование и динамику оказывает влияние целый комплекс факторов, которые можно применить к молодежному сегменту (рис. 1).

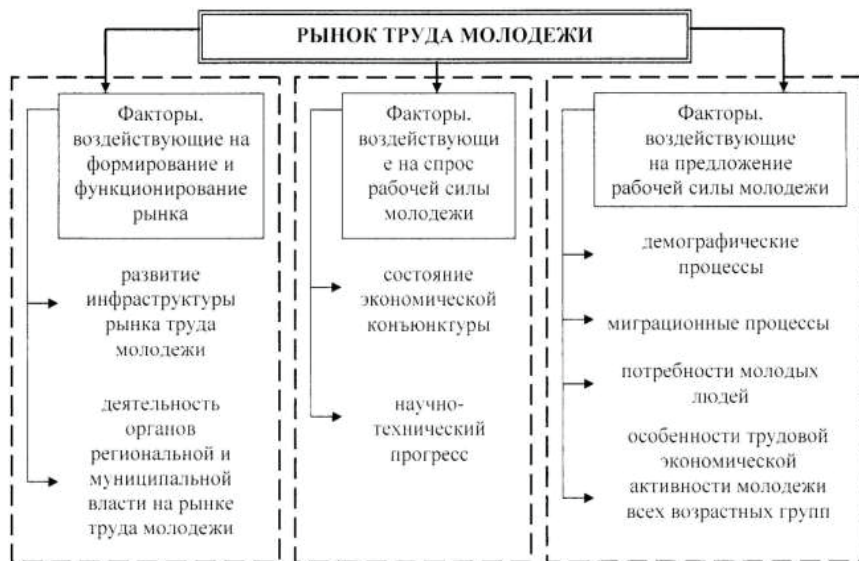


Рис. 1. Классификация факторов, воздействующих на рынок труда молодежи [9, с. 85]

Проведение компаративного анализа позволило систематизировать факторы, влияющие на развитие социальных институтов, регулирования рынка труда молодежи Республики



Крым в целом, но и отдельных ее регионов: политико - правовые, экономические, демографические, институциональные, социальные, технико - технологические.

Базируются проанализированные факторы на специфических особенностях, оказывающих влияние на состояние анализируемого рынка труда в современных условиях развития (табл. 1).

Таблица 1

Специфические особенности факторов, влияющих на развитие социальных институтов регулирования рынка труда молодежи Республики Крым

Группа факторов	Особенности факторов
1. Политико - правовые	влияние на социально - экономическую ситуацию в регионе: – стабильность политической ситуации; – взаимоотношения работодателей и работников; – соглашения с другими субъектами Российской Федерации
	влияние на состояние рынка труда: – законодательное регулирование (на уровне республики)
2. Экономические:	учет общей экономической динамики, структурных сдвигов, изменений в формах собственности; влияние на процессы, происходящие в кредитно - финансовой, инвестиционной сферах, сфере доходов
<i>финансовые</i>	– инвестиционная активность; – инвестиционная и налоговая политика в республике; – финансирование проектов по развитию отношений на рынке труда молодежи; – стоимость рабочей силы молодежи
<i>структурные</i>	– динамика объемов производства; – темпы экономического роста; – реструктуризация регионального производства
<i>производственные</i>	– отраслевая структура; – структурные изменения в обществе; – развитие малого и среднего бизнеса; – самозанятость молодых граждан
3. Демографические:	разноплановое влияние на соотношение спроса и предложения рабочей силы на рынке труда молодежи в Республике Крым
<i>количественные</i>	– естественный прирост; – численность трудовых ресурсов в возрасте от 15 до 29 лет; – миграция молодых людей и т.п.
<i>качественные</i>	– половозрастная структура трудоспособной молодежи; – структура населения, в том числе молодых людей, по месту проживания;

	– образовательная и квалификационная структура молодежи и т.д.
4. Социальные	прямое воздействие на стабильность экономики труда
	зависимость от решения социальных вопросов на мезо - и микроуровнях:
<i>идеологические</i>	– особенности мышления молодежи; – общественные события, влияющие на трудовые взгляды молодежи; – деятельность средств массовой информации (СМИ)
<i>организационные</i>	– деятельность территориальных отделений Центра занятости населения Республики Крым (консультации, организация помощи безработной молодежи); – деятельность крымских профсоюзов
<i>нормативные</i>	– нормативно - правовая база функционирования рынка труда молодежи; – размеры пособий по безработице, социальных выплат
5. Техничко - технологические	влияние на потребности рынка труда в рабочей силе: – развитие информационных технологий; – техническая оснащенность производства; – инновационные процессы; – профессиональное и интеллектуальное состояние населения
6. Институциональные	нормативное воздействие: – региональные и муниципальные органы власти
	экономическое воздействие: – ценовой фактор (ставка заработной платы, экономический рост, структурные изменения по видам экономической деятельности, налоговая политика, инвестиционная политика, развитие предпринимательства и т.п.)
	организационное воздействие: – основные социальные институты и институциональные формы рынка труда (Центр занятости населения Республики Крым, кадровые агентства, профсоюзы, союзы предпринимателей, организации по подготовке и переподготовке кадров, образовательные организации высшего и среднего профессионального образования и т.п.)
	неформальное воздействие: – предпринимательская этика; – этика трудового поведения; – традиции, культура; – господствующая идеология

Источник: составлено авторами на основании [3 - 10]

В современных условиях, кроме представленных факторов (рис. 1), немаловажная роль принадлежит экологическим, определяющим состояние здоровья молодежи, ее трудоспособность, трудовой потенциал как республики в целом, ее регионов, так и отдельных организаций (предприятий), а также молодых специалистов.

По мнению А.В. Курбатова. [11, с. 19] обеспечение экологически безопасного устойчивого развития с помощью экологических факторов в условиях рыночных отношений, позволило бы реализовать социально - экономическую политику в целях достижения эффективных результатов, в том числе и на рынке труда, совмещенных с обеспечением экологической безопасности страны (региона).

На формирование и функционирование рынка труда молодежи влияет ряд элементов, одними из которых являются спрос на ее рабочую силу (потребность экономики в определенном количестве молодых специалистов на данный момент времени), предложение рабочей силы (потребность различных возрастных групп трудоспособной молодежи в получении работы по найму).

На изменение спроса на рабочую силу молодежи на рынке труда влияют следующие факторы: цена на рабочую силу (зарботная плата), спрос на производимый товар (продукцию), объем производства, технологические процессы.

При этом спрос на рабочую силу молодежи зависит от экономического состояния региона, организации (предприятия), если в экономике наблюдается подъем, то увеличивается спрос на рабочую силу, достигая высокого уровня. Если экономика находится в кризисном состоянии, то спрос на рабочую силу резко снижается. Немаловажное влияние на спрос оказывает региональная политика (если на уровне региона поощряется экономический рост, то спрос на рабочую силу молодежи растет, дефляционная политика, в свою очередь, его снижает) и нормативно - правовая база, способствующая поддержанию высокого спроса на рабочую силу молодежи.

На формирование предложения на рабочую силу молодежи оказывают влияние факторы, определяющие количество и качество предлагаемых услуг рабочей силы, важнейшими из которых являются численность молодых людей; среднее количество рабочих часов за конкретное время (неделя, месяц, год); количественный состав молодежи, ее образовательный и квалификационный уровни; гендерная структура и т.п.

В результате взаимодействия спроса на рабочую силу и предложения рабочей силы на рынке труда молодежи устанавливается равновесная цена рабочей силы (зарботная плата) и определяется соответствующий уровень занятости молодых людей в экономике республики.

Обобщенная систематизация факторов, влияющая на развитие социальных институтов регулирования рынка труда молодежи Республики Крым, позволит установить основные закономерности формирования, развития и регулирования рынка труда молодежи в современных условиях; обосновать тенденции его развития на перспективу; а также может стать методологической основой стратегии социально - экономического развития направленной на содействие занятости молодежи в разрезе отдельных регионов Республики Крым.

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

1. Полищук Е.А. Регулирование процессов на рынке труда молодежи в контексте национальных тенденций [Текст] / Е.А. Полищук // Сборник научных трудов научно - практической конференции для студентов и молодых ученых «Молодая наука». – Симферополь: ИТ «Ариал», 2016. – С. 396 - 397.

2. Зубок Ю.А. Проблемы социального развития молодежи в условиях риска [Текст] / Ю.А. Зубок // Социологические исследования. – 2003. – №4. – С. 42 - 51.

3. Деева Н.Н. Социальный механизм управления рынком труда в регионе (на примере приграничных регионов Дальнего Востока): монография [Текст] / Н.Н. Деева. – Биробиджан: Биробиджанский филиал ФГОБОУ ВПО «Амурский государственный университет», 2012. – 337 с.

4. Дрокина К.В. Развитие инструментария исследования рынка труда на основе когнитивного подхода [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Дрокина Кристина Владимировна. – Таганрог, 2014. – 248 с.

5. Михайлова Н.К. Формирование рынка труда в крупном экономическом районе (на примере Западной Сибири) [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Михайлова Надежда Константиновна. – Кемерово, 2003. – 25 с.

6. Паничкина М.В. Влияние факторов на формирование кадрового потенциала рынка труда на уровне муниципального образования [Текст] / М.В. Паничкина // Известия ТРТУ. – 2006. – № 4(59). – С. 81 - 86.

7. Пухова А.Г. Предпосылки и факторы, влияющие на формирование и функционирование регионального рынка труда [Текст] / А.Г. Пухова // Вестник Мининского университета. – 2014. – № 2 (6). – URL: [http://minuniver.ru/scientific/scientific\\_activities/vestnik](http://minuniver.ru/scientific/scientific_activities/vestnik) (дата обращения: 15.02.2015 г.)

8. Региональный рынок труда и формирование механизма социального партнерства: монография [Текст] / З.В. Глухова, С.С. Стаурский. – Омск: Изд - во СибАДИ, 2008. – 158 с.

9. Экономика и социология труда: учебник [Текст] / под общ. ред. проф. Р.Г. Мумладзе. – Москва: КНОРУС, 2009. – 328 с.

10. Яковлева Т.Н. Институциональные факторы в функционировании рынка труда [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Яковлева Татьяна Николаевна. – Уфа, 2007. – 23 с.

11. Курбатов А.В. Развитие рынка экологических услуг (на примере Московской и Ленинградской областей) [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Курбатов Алексей Васильевич. – Москва, 2014. – 167 с.

© С.Ю. Цёхла, Е.А. Полищук, 2017

**УДК 336**

**Р. С. Чатуров**

студент магистратуры, группа НМК2 - 1м  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
г. Москва, Российская Федерация

## **НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ НИОКР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНИКО - ВНЕДРЕНЧЕСКИХ ЗОН**

Инвестиции, по сути, единственный источник, способный обеспечить устойчивое развитие производства и решение социальных проблем общества. При этом инвестиции

необходимо рассматривать в тесном взаимодействии с инновациями, без чего невозможно добиться качественного роста и конкурентоспособности экономики. Инновации создают цепочки добавленной стоимости только при условии вовлечения их результата в производственный процесс, в противном случае мы имеем дело с абстракцией на уровне инновационной экономики как экономики знаний, но не на уровне существенного элемента воспроизводственного процесса, обеспечивающего производство пользующейся спросом конкурентоспособной конечной продукции.

Общие проблемы, касающиеся инвестиционных возможностей российского бюджета, в полном объеме отражаются и на финансировании особых экономических зон. Если в 2016 г. на инвестиции во все ОЭЗ из федерального бюджета выделено 15,7 млрд руб., то на 2017 и 2018 г. предполагается инвестировать из федерального бюджета лишь 6,0 млрд руб. ежегодно, что, по - видимому, приведет к замораживанию, а может, и к свертыванию некоторых инфраструктурных проектов. В этих условиях именно частный бизнес должен стать локомотивом не только инвестиционной, но и инновационной активности. Пока же негосударственные компании России финансируют лишь 20 % затрат на НИОКР, остальное приходится на государство. В то же время за рубежом доля затрат бизнеса превышает 65 % от общенациональных инвестиций.

По оценкам Минэкономразвития, в России в последние годы разрабатывают и внедряют технологические инновации 9,6 % предприятий, тогда как в Германии – 73 %, Бельгии – 58 %, Эстонии – 47 %, Чехии – 41 %. С целью привлечения частных инвестиций государство предпринимает попытки широкой мобилизации различных институтов развития, создавая налоговые преференции, таможенные льготы, обеспечивая строительство инфраструктуры и учитывая при этом, что существует взаимосвязь между выделяемыми бюджетными и привлекаемыми частными инвестициями. Среди институтов развития выделим особые технико - внедренческие экономические зоны, по которым принят федеральный закон и имеется возможность оценить имеющийся опыт их функционирования и выявить существующие проблемы. Проведенный анализ по материалам сводных годовых отчетов ОАО «ОЭЗ» показал, что прослеживается устойчивая тенденция недофинансирования строительства инфраструктуры в особых экономических зонах. Так, по технико - внедренческой зоне (ТВЗ) «Дубна» за 2011–2016 гг. плановый объем финансирования строительства инфраструктуры был обеспечен на 59,2 %, по ТВЗ «Томск» – на 28,4 %, по ТВЗ «Зеленоград» – на 29,6 %, и только по ТВЗ «Санкт - Петербург» – на 83,1 %. Следует отметить, что в каждой ТВЗ соотношение федерального, регионального и муниципального бюджета закладывалось по - разному.

Опыт США и других развитых стран показывает, что только при активной роли государства в НИОКР (с использованием рыночных механизмов и дифференцированного подхода к отраслям) обеспечивается прорыв в научно - технической сфере. Активное участие государства в развитии военных технологий – реальный факт, но в США сумели использовать эти разработки за счет системы двойных технологий и тем самым обеспечить существенный рост качества и конкурентоспособности гражданской продукции. И в этом активную роль сыграло государственно - частное партнерство. Федеральные контракты заключались преимущественно с теми частными предприятиями, которые обеспечивали быстрое внедрение новых технологий, с учетом рыночного спроса. В США успех передачи технологий, принадлежащих правительству, и их быстрое доведение до рынка обеспечило

то, что эти затраты осуществлялись за государственный счет. В свою очередь, такой подход стимулировал участие частного бизнеса в научных разработках, учитывая, что риски в значительной мере берет на себя государство. В США создана правовая база государственной поддержки трансфера технологий наиболее эффективным пользователям. С 1980 г. действует закон, разрешающий малому бизнесу и университетам сохранять право на продукцию НИОКР, полученную за счет госфинансирования, это касается и организаций НИОКР, принадлежащих государству, они получают средства и от реализации лицензий.

Сфера деятельности ОЭЗ в России определяется в зависимости от их типа. Так, технико-внедренческие зоны охватывают создание, производство и реализацию научно-технической продукции, производство которой в границах технико-внедренческой особой экономической зоны допускается по решению экспертного совета по ТВЗ, руководствующегося приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники, утвержденными Правительством РФ.

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

1. Сенчагов В.К. Модернизация финансовой системы: цели, приоритеты, сценарии бюджетной полити - ки, экономическая безопасность. М.: ИЭ РАН. С. 5–6.,2016
2. <http://www.fcinfo.ru>
3. <http://www.oao-oez.ru>

© Р. С. Чатуров, 2017

УДК 336

**Д.С.Чертыков,**

магистрант 1 курса Сибирского государственного  
университета путей сообщения

**Научный руководитель: В.М. Оселедец,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Сибирского государственного университета путей сообщения  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

Жилищный вопрос является болезненным для основной части населения России: позволить себе купить жилье может лишь небольшая привилегированная группа, а процент россиян, недовольных своими жилищными условиями, достиг уже 50 % . В качестве одного из методов решения проблемы обеспеченности населения жильем во многих странах, включая Россию, практикуется ипотека. Ипотека - это залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором.

Ипотечный кредит представляет собой кредит физическому / юридическому лицу, выданный банками на длительный срок для покупки жилья под залог недвижимого имущества (здания, сооружения, помещения) [3].

Проблема ипотечного жилищного кредитования в настоящее время является одной из наиболее актуальных в современной России.

Из - за недостатка необходимых сбережений и отсутствия возможности накопления денежных средств большинство граждан не могут позволить себе улучшение своих жилищных условий. Так, по причине низкого уровня доходов около 1 % населения могут приобрести жилье за свой счет и только 0,3 % имеют возможность получить его за счет бюджета [2].

За 2016 год российский ипотечный рынок вырос на 27 % и составил 1,5 трлн рублей, несмотря на снижение объемов ввода жилья в эксплуатацию по стране.

Таким образом, за год объем выдачи ипотечных кредитов увеличился на 27 % , а ипотечный портфель прибавил 12,8 % , достигнув 4,5 трлн рублей (рис. 1).



Рис.1. Динамика ипотечного кредитования в РФ [5]

Отложенный спрос населения реализовался на фоне увеличения доли ипотеки в сделках с жильем (с 12,5 % всех регистрационных действий за 2015 год до 15,4 % за 2016 - й). В условиях снизившегося уровня реальных доходов населения ( - 5,9 % за 2016 год) крупные покупки для большинства россиян стали затруднительны без привлечения кредитных ресурсов.

В то же время рост цен на нефть и, как следствие, относительная стабилизация курса национальной валюты были восприняты населением как первый признак восстановления экономики. Рост оптимистичных настроений в обществе, а также снижение цен на недвижимость побудили многих к решению отсроченных жилищных вопросов, в результате чего на рынке реализовался эффект «отложенного спроса».

Посткризисному восстановлению способствовало увеличение ипотечных выданных в Москве, Московской области и Санкт - Петербурге. Также, наибольшие темпы прироста продемонстрировали Республика Мордовия (+65 % ), Республика Саха (Якутия) (+40 % ), Санкт - Петербург (+40 % ) и Республика Башкортостан (+39 % ).

При этом концентрация ипотечного рынка на пяти крупнейших регионах за 2016 год усилилась (с 33,5 до 34,8 % ). При незначительном увеличении долей рынка, приходящихся на Московскую область и Татарстан, и даже при небольшом сокращении Тюменской области рынки Москвы и Северной столицы расширились с 11,6 до 12,4 % и с 5,8 до 6,4 % , соответственно (рис. 2).

Доля региона в общем объеме предоставленных ипотечных кредитов за 2015 год (внутренний круг) и 2016 год (внешний круг)

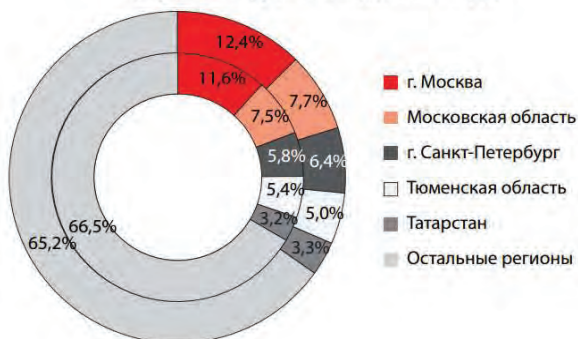


Рис. 2. Структура ИЖК в разрезе регионов РФ, 2016 год [7]

На фоне роста рынка ипотечного кредитования темпы жилищного строительства показывали противоположную динамику. Так, в 2016 году объемы ввода жилья уменьшились на 6,5 %. Такое сокращение было обусловлено снижением объемов ввода жилищ индивидуальными застройщиками, на которых не распространяются кредитные ресурсы с субсидируемыми процентными ставками [1]. В целом, на индивидуальных застройщиков приходится примерно 40 % вводимого жилья, при этом в одних регионах их существенно больше (максимальный уровень в Чеченской Республике - 97 %), в других - меньше (минимальный уровень в Санкт - Петербурге и Москве - 6 и 9 %, соответственно).

Благодаря программе господдержки, в рамках которой банки выдавали ипотеку под 12 %, и снижению ключевой ставки, средняя стоимость ипотечных кредитов к началу 2016 - го года вернулась на уровень годовой давности. В декабре ставки опустились еще ниже (средневзвешенная ставка по кредитам в рублях, выданным в течение месяца, достигла 11,6 %, см. рис. 4): пытаясь не снижать спрос в самом «безрисковом» сегменте кредитования, банки продолжили снижать цены по собственным программам даже после окончания госсубсидирования. В целом по стране средневзвешенная ставка по кредитам (в рублях) в 2016 году равнялась 12,5 % .



Рис. 4. Динамика ставок по рублевым кредитам [7]



Регионами с самыми высокими показателями в 2016 году стали Республика Тыва (13,4 %), Чеченская (13,2 %) и Карачаево - Черкесская Республики (13,1 %), самые выгодные ставки предлагались в Санкт - Петербурге и Ленинградской области (12,1 %).

Касательно сроков: в среднем по стране ипотечные кредиты выдавались на 15,3 года, при этом самые длинные по стране средние сроки кредитования (16,5 года) были в Карачаево - Черкесской Республике, Воронежской и Тюменской областях, самые короткие сроки (13,5 года) в Челябинской, Мурманской областях и Чеченской Республике.

В 2017 году темпы роста выдачи ипотечных кредитов, по мнению рейтингового агентства, замедлятся. В первую очередь, снижение темпов ипотечных выдач произойдет за счет исчерпания эффекта отложенного спроса и окончания программы господдержки. Снижение объемов жилищного строительства приведет к росту цен на первичном рынке недвижимости, что также негативно скажется на спросе на ипотечные кредиты. Дать стимул развитию рынка может наиболее динамичный из крупнейших ипотечных регионов - Санкт - Петербург. Для заемщиков отличительной особенностью ипотечного рынка Северной столицы является минимальный по стране уровень процентных ставок, для банков - хорошая платежная дисциплина населения, для застройщиков - растущие индексы цен, позволившие в течение 2016 года вопреки общероссийской динамике увеличивать объемы жилищного строительства. Ожидается, что по итогам 2017 года доля ипотечного рынка, приходящаяся на Санкт - Петербург, увеличится до 7 % , в результате чего прирост выдачи в регионе превысит среднероссийские показатели и составит более 25 % .

В соответствии с позитивным (базовым) сценарием RAEX объем рынка ипотечного кредитования по итогам 2017 года составит около 1,7 трлн рублей, замедлившись по сравнению с динамикой 2016 - го, до 15 % . Темп прироста портфеля ссудной задолженности будет на уровне 12 % , благодаря чему совокупный портфель приблизится к 5 трлн рублей на 01.01.2018. Реализация данного прогноза вероятна при снижении ключевой ставки на 1 - 1,5 п. п. к концу 2017 года, среднегодовой цене на нефть марки Brent в размере 50 долларов США за баррель и уровне инфляции по итогам года около 5 % . При реализации данного сценария агентство ожидает сохранения ставок по ипотеке до конца текущего года на уровне 11 - 12 % и доли просроченной задолженности по ипотечным ссудам на уровне не более 2 % портфеля на 01.01.2018.

Негативный сценарий RAEX базируется на сохранении ключевой ставки на уровне 10 % . Это возможно при жесткой денежно - кредитной политике Банка России. Заморозка стоимости фондирования и окончание действия программы господдержки могут повлечь за собой рост стоимости ипотечных кредитов. Ипотечные заемщики крайне чувствительны к изменениям ставок: их увеличение даже в пределах 0,5 п. п. на фоне исчерпания эффекта отложенного спроса может привести к существенному снижению темпов роста ипотечного рынка в 2017 году. Негативный сценарий RAEX подразумевает также годовую инфляцию на уровне около 6 - 8 % и среднегодовую цену на нефть в размере 40 - 45 долларов США за баррель. При таком сценарии по итогам 2017 года темпы прироста ипотечного рынка замедлятся до 9 - 10 % , а объем выдачи составит 1,6 трлн рублей.

#### **Список использованных источников**

1. Бермас Е.А., Яруллин Р.Р. Ипотека в России: тенденции, проблемы и перспективы развития. // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2013. - № 8 (157). - С. 165 - 169.
2. Веревкина, Т. Н., Гулько А. А. Тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015. — № 7 (35). — С. 45–49.

3. Мартынюк, В. Ю., Гулько А. А. Развитие банковского ипотечного кредитования в условиях замедления экономического роста // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5–1 (58–1). — С.1048–1050.

4. Мандрон В. В., Селемина К. С. Состояние и тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. — 2017. — №6. — С. 266 - 271.

5. Ипотечное кредитование в цифрах // Русипотека. URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statitiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/) Дата обращения: 05.04.2017.

6. Итоги развития жилищного и ипотечного рынков в первом полугодии 2016 году // Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. URL: [http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/spr\\_ipo\\_2016.pdf](http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/spr_ipo_2016.pdf)/ Дата обращения: 05.04.2017.

7. Официальный сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА). URL: <http://raexpert.ru/> Дата обращения: 05.04.2017.

© Д.С. Чертыков, 2017

**УДК 339.138**

**Н. В. Чурикова**

студентка 3 курса экономического факультета  
Поволжский Государственный Технологический Университет  
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГА**

В современных условиях ускоренного роста мощности компьютеров развивается и набирает обороты деятельность такого явления как интернет - маркетинг. Только за последнее десятилетие Интернет из базы данных образовательного характера преобразовался в рынок широкого спектра товаров, работ и услуг. Под интернет - маркетингом понимают совокупность приемов в Интернете, направленных на привлечение внимания к товару или услуге, популяризацию этого товара в сети и его эффективного продвижения с целью продажи.

Размер интернет - аудитории в октябре 2016 - марте 2017 года достиг 87 млн. человек в возрасте 12 - 64 лет, что составило 71 % от всего населения страны. За год российская интернет - аудитория увеличилась на 2 % . При этом 66 млн человек, или 54 % от населения РФ, пользуются интернетом хотя бы 1 раз в месяц через мобильные устройства. Эти данные свидетельствуют о том, что маркетинг в интернете - это мощный инструмент.

Выделяют несколько инструментов интернет - маркетинга:

1. Контекстная реклама.
2. Баннерная реклама.
3. Реклама в социальных сетях (SMM).
4. E - mail рассылки.
5. Лидогенерация.
6. Ретаркетинг.
7. Аукцион в режиме реального времени (RTB)[1]

Интернет - маркетинг сопоставляется с несколькими бизнес - моделями:

1. Бизнес - бизнес (B2B) - юридические лица, работающие на такие же компании, а не на рядового потребителя. На такой тип маркетинга достаточно сильно повлиял Интернет - маркетинг, и это влияние с каждым днем все больше увеличивается.

2. Бизнес - потребитель (B2C) - это коммерческие взаимоотношения между организацией и «конечным» потребителем.

3. Потребитель - потребитель (C2C) - продажа и обмен товаров между обычными потребителями.

На ряд деловых сфер Интернет - маркетинг оказывает немаловажное влияние, например, на рекламу, банковское дело, музыкальную индустрию, рынок портативных устройств и многое другое

Выделяют следующие направления развития интернет - маркетинга.

1. Отражение распространенных настроений пользователей. Неоднозначный период функционирования финансовых рынков, а также формирование негативных последствий экономического кризиса способствовало развитию интернет - маркетинг с продвижением идеи экономии личного и / или семейного бюджета.

2. Развитие новых каналов маркетинга. Развитие социальных сетей, блогов, мобильной связи и интерактивных способов взаимодействия потребителей обеспечивает большой охват потенциальных потребителей, а также позволяет идентифицировать те или иные целевые аудитории.

3. Широкое распространение визуализации и видео - маркетинга. Интернет позволяет с минимальными затратами финансовых и трудовых ресурсов визуализировать ту или иную информацию.

4. Развитие виджет - маркетинга. Виджеты являются весьма эффективными инструментами с целью привлечения внимания и повышения уровня лояльности потребителей, а также с целью популяризации бренда.

5. Популяризация обратной связи с потребителем.

6. Появление инновационных методик развития поведенческого маркетинга. Поведенческий маркетинг позволяет не только оптимизировать маркетинговые продукты с целью повышения уровня ожиданий действующих потребителей, но и переориентировать их с целью привлечения потенциальных потребителей и расширения целевой аудитории.

7. Персонализация продукта / услуги посредством интерактивных каналов взаимодействия. Интернет - маркетинг позволяет повысить уровень уникальности продукта или услуги посредством взаимодействия с узкой аудиторией потребителей, объединенных по тому или иному параметру, а также посредством выбора наиболее целесообразного канала взаимодействия с потенциальным потребителем.

8. Понимание необходимости защиты авторских прав. Политика защиты авторских прав находит свое отражение и на развитии интернет - маркетинга.

9. Развитие интегрированного интернет - маркетинга. [3]

Таким образом, новое время требует новые методы и Интернет - маркетинг – это один из них. Для того чтобы бизнес был успешным, необходимо развиваться в этой области. Ведь при помощи методов Интернет – маркетинга можно стимулировать потребителей, повысить их заинтересованность, что в конечном итоге приведет к увеличению прибыли

компании. Преимущество Интернет - маркетинга в том, что современные технологии позволяют получить максимальную выгоду при минимальных затратах.

#### **Список использованных источников:**

1. Интернет - маркетинг и электронная коммерция: учеб. - метод. пособие / К. В. Новикова, А. С. Старатович, Э. А. Медведева; Перм. гос. нац. исслед. ун - т. – Пермь, 2013. – 78 с.
2. Преимущества и недостатки интернет - маркетинга [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://analytika.org/?p=980>
3. Тенденции развития интернет - маркетинга [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://nauchforum.ru/studconf/social/ix/2618>

© Н. В. Чурикова, 2017

**УДК 338.45**

**Л.М. Шабанова**

Студент группы МЭК04 - 15

Институт нефтегазового бизнеса

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДА К ОТБОРУ ПРОЕКТОВ В ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРОГРАММУ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ**

Используемые в настоящее время подходы к отбору инвестиционных проектов в программу, основаны на оценке экономической эффективности проектов по таким показателям, как чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости. Высокая экономическая эффективность проекта при этом может не отражать значимость проекта для развития компании. В инвестиционную программу нефтяной компании включаются проекты в разрезе бизнес - сегментов деятельности (геологоразведка, добыча, переработка, реализации), в разрезе географических регионов деятельности (по дочерним подразделениям). При этом необходимо учитывать является ли проект инновационным, экологическим или имеет социальную направленность.

Некоторые нефтяные компании при формировании инвестиционной программы делят инвестиционные проекты в соответствии со стадиями производственного процесса.

На практике нефтяные компании, как правило, формируют несколько инвестиционных программ, однако единого подхода к выделению подпрограмм и отбору инвестиционных проектов в подпрограмму не сформировано.

Нами предлагается отбирать проекты в инвестиционную программу в соответствии с их вкладом в достижение стратегической цели. Проекты предлагается группировать по бизнес - сегментам деятельности компании. Соответственно проекты в подпрограмме объединены стратегическими целями развития бизнес - сегмента, что позволяет учитывать

приоритетность проекта, его вклад в достижение стратегической цели и его взаимосвязь с другими проектами, входящими в данное направление [1, 2, 5].

Каждый проект оценивается на соответствие стратегическим целям и по экономическим параметрам. В таблице 1 представлены предлагаемые показатели оценки проекта.

Таблица 1 – Показатели оценки инвестиционного проекта

Критерий	Шкалы оценок критерия
1. Соответствие стратегическим целям	5 – соответствует трем и более целям 3 – соответствует двум целям 1 – соответствует одной цели 0 – не соответствует ни одной цели
2. Вклад в развитие	5 - повышает значение ключевого показателя более чем на 10 % 4 - повышает значение ключевого показателя более чем на 7 - 10 % 3 - повышает значение ключевого показателя более чем на 5 - 7 % 2 - повышает значение ключевого показателя более чем на 3 - 5 % 1 - повышает значение ключевого показателя более чем на 3 % 0 – не повышает значение ключевого показателя
3. ЧДД	Ранг 1 имеет ИП с самым высоким ЧДД, далее ранг проставляется по убыванию ЧДД

Оценки проектов по трем критериям суммируются и составляется ранжированный ряд по убыванию значения оценки. Таким образом, наиболее высокие оценки будут иметь проекты, имеющие и высокую экономическую эффективность и в наибольшей степени соответствующие стратегическим целям развития бизнес - сегмента нефтяной компании.

В условиях современной российской действительности традиционные методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов не учитывают комплекса последствий, возникающих при реализации этих проектов: экологических, социальных и т. д., влияние которых может свести к минимуму коммерческий эффект от реализации проекта [3, 4].

Для проектов, рекомендуемых к отбору в инвестиционную программу, предлагается провести оценку экологических и социальных результатов. Экономический эффект проекта может быть предварительно скорректирован с учетом экологических и социальных результатов его реализации.

Таким образом, предлагаемый подход отбора проектов в инвестиционную программу нефтяной компании позволяет формировать программу проектов, в наибольшей степени способствующих достижению стратегических целей, учитывающий помимо экономических, социальные и экологические результаты.

#### Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Батгалова А.А., Бирбкова В.В., Гайфуллина М.М., Гамилова Д.А., Сайфуллина С.Ф., Тасмуханова А.Е., Захарова И.М. Формирование стратегических приоритетов развития топливно - энергетического и строительного комплексов Республики Башкортостан: теория и практика / монография. – Уфа, 2016.

2. Сайфуллина С.Ф. Повышение эффективности программ инновационного развития нефтяных компаний с государственным участием // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №12 - 2 (65 - 2). – С. 1116 - 1120.

3. Кильдебекова Э.О., Сайфуллина С.Ф. Оценка эффективности инвестиционных проектов вертикально - интегрированных нефтяных компаний / в сборнике: Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика. Материалы III Международной научно - практической конференции. Уфимский государственный нефтяной технический университет, Институт экономики. – Уфа, 2015. – С. 131 - 133.

4. Сайфуллина С.Ф. Вопросы оценки эффективности инновационных проектов нефтяной компании // Ресурсы Европейского Севера. Технологии и экономика освоения. – 2016. - №2 (4). – С. 95 - 101

5. Галиев Р.К., Сайфуллина С.Ф. Контроллинг как инструмент реализации стратегии компании / в сборнике: Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика. Материалы III Международной научно - практической конференции. Уфимский государственный нефтяной технический университет, Институт экономики. – Уфа, 2015. – С. 71 - 74.

© Л.М. Шабанова, 2017

**УДК 330**

**М.Ю.Шадиева**

К.э.н., доцент

ИнГУ, г.Назрань, Российская Федерация

**М.А.Аушев**

Студент

ИнГУг.Назрань, Российская Федерация

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

Под методом учета затрат и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность приемов организации документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля за процессом формирования себестоимости продукции. Основные признаки классификации методов – это объекты учета затрат, объекты калькулирования и способы контроля за себестоимостью продукции.

Организация учета затрат на производство продукции основана на следующих принципах: неизменность принятой методологии учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в течении года; полнота отражения в учете хозяйственных операций; правильное отнесение расходов и доходов к отчетным периодам; разграничение в учете текущих затрат на производство и капитальные вложения; регламентация состава себестоимости продукции.

Калькуляция или исчисление себестоимости продукции и учет затрат по конкретным видам продукции осуществляется по статьям калькуляции себестоимости. Группировка затрат по статьям отличается от группировки по элементам: статьи затрат показывают не только что израсходовано, но и на какие цели произведены затраты. Сначала собираются затраты структурного подразделения, затем - предприятия в целом. Затраты предприятия по изготовлению продукции образуют производственную себестоимость. Полная себестоимость изделия складывается из производственной себестоимости и расходов по ее реализации.

Основной составляющей розничной цены изделия или стоимости услуги или работы является себестоимость. Предприятие реализует продукцию посредникам или покупателям по оптовым ценам, превышающим полную себестоимость изделия на величину планируемой прибыли. Оптовая цена не может превышать цену, сложившуюся на рынке. Посредники, реализующие продукцию потребителям, взимают плату в виде торговой наценки на изделие. В этом случае розничная цена изделия представляет собой сумму оптовой цены и торговой наценки[3, с. 183].

Различают следующие методы калькулирования:

1. нормативный;
2. попередельный;
3. позаказный.

Нормативный метод учета затрат характеризуется тем, что на предприятии по каждому изделию на основе действующих норм составляется предварительная калькуляция нормативной себестоимости изделий. Учет организуется в разрезе текущих издержек производства по нормам, их изменениям и отклонениям от норм. Если бы в течение месяца все издержки производства на предприятии соответствовали сметам, то фактическая себестоимость изделия была бы равна нормативной.

Пооперационный метод учета затрат применяется на предприятиях, выпускающих продукцию ограниченной номенклатуры, где отсутствует незавершенное производство. Объектами учета издержек производства являются отдельные процессы в изготовлении продукции как составные части процесса производства.

Попередельный метод учета затрат характерен для массовых производств, в которых исходное сырье или материалы последовательно превращаются в готовую продукцию. Производственные процессы образуют переделы. Каждый из этих переделов завершается выпуском промежуточных полупродуктов - полуфабрикатов, которые могут в таком виде продаваться на сторону.

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции ведется на следующих счетах:

- 20 "Основное производство";
- 23 "Вспомогательное производство";
- 25 "Общепроизводственные расходы";
- 26 "Общехозяйственные расходы";
- 29 "Обслуживающие производства и хозяйства"[2, с. 92].

Эти счета активные, они отражают процесс производства. Затраты на производство (средства, используемые для создания продукции) собираются по дебету этих счетов. Итак,

по дебету этих счетов отражается увеличение затрат на производство, а списание затрат (уменьшение) осуществляется по кредиту этих счетов.

Счета 20, 23, 29 являются калькуляционными, а счета 25, 26 - собирательно - распределительными.

Прямые затраты на производство сразу относят в дебет счетов 20 и 23 в зависимости от места возникновения затрат (основное или вспомогательное производство). При этом затраты вспомогательных цехов распределяются в конце месяца между потребителями их продукции - другими цехами и службами.

Косвенные затраты собираются сначала по дебету счетов 25, если это цеховые расходы, и 26, если это общезаводские расходы. В конце месяца они списываются с кредита этих счетов в дебет счета 20 путем распределения между отдельными видами продукции пропорционально объему выпуска. В итоге на счете 20 будут собраны все затраты на производство данного вида продукции.

Счета 20, 23 и 29 могут иметь по итогам отчетного периода дебетовое сальдо, показывающее стоимость незавершенного производства. Счета 25 и 26 никогда не имеют сальдо - это собирательно - распределительные счета.

Счет 29 "Обслуживание производства и хозяйства" занимает особое положение, на нем обобщается информация о затратах, связанных с выпуском продукции, выполнением работ и услуг, не являющихся целью создания данного предприятия. Имеются в виду затраты состоящих на балансе предприятия жилых домов, общежитий, столовых, детских садов и т.п.[3, с. 122].

В соответствии с нормативами в себестоимость продукции включаются затраты, связанные с основной предпринимательской деятельностью. Затраты инвестиционной деятельности (капитальные и финансовые вложения) в себестоимость продукции не включаются. В себестоимость продукции не включаются и другие расходы, не связанные с производством продукции - расходы по благоустройству городов, оказанию помощи сельскому хозяйству, содержанию культурно - бытовых объектов и др.

Многие из расходов корректируются с учетом утвержденных лимитов, норм и нормативов в соответствии с изменениями и дополнениями, внесенными в Положение о составе затрат, что важно для налогообложения. Для налогообложения затраты на командировки, представительские расходы и расходы на содержание служебного автотранспорта, компенсации за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок принимаются в пределах, которые устанавливаются законодательством.

Расходы на рекламу также включаются в себестоимость продукции в пределах утвержденных норм.

Затраты по оплате процентов по просроченным кредитам налоговыми органами не принимаются, а по оплате процентов банков принимаются в пределах учетной ставки Центрального банка РФ. Затраты по оплате процентов по просроченным бюджетным ссудам в себестоимость продукции (работ, услуг) также не включаются, а по оплате процентов по бюджетным ссудам принимаются в пределах ставок, установленных законодательством.

Оплата за обучение по договорам с учебными заведениями для подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров для налогообложения включается в себестоимость



продукции в порядке, установленном законодательством. А расходы, связанные с содержанием учебных заведений и оказанием им бесплатных услуг, в себестоимость продукции не включаются[1, с. 82].

При определенных условиях некоторые виды расходов в себестоимость продукции не включаются, а возмещаются за счет чистой прибыли организации. К ним относятся затраты, связанные с ревизией или аудиторской проверкой финансово - хозяйственной деятельности организации, проводимой по инициативе одного из учредителей организации, в то время как расходы по обязательному аудиту включаются в себестоимость продукции. Платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду осуществляются за счет себестоимости продукции, а за превышение их - за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

### **Список использованной литературы**

1. Андросов А.М. Бухгалтерский учет и отчетность в России (практическое пособие). - М., 2015.
2. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет: учеб. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М, 2016.
3. Пипко В.А. Учет производства и калькулирование себестоимости продукции. - М., 2015.
4. Управленческий учет: учебное пособие / П.М. Мансуров. – Ульяновск: УлГТУ, 2010.  
© М.Ю.Шадиева ,М.А.Аушев 2017.

**УДК 639.211.3' 639.38**

**Д.С. Шеховцов**

аспирант, кафедра аквакультуры и пчеловодства,  
Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева,  
г. Москва, Российская Федерация

**С.Д. Карзин**

студент, кафедра технологии хранения и переработки продуктов животноводства,  
Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева,  
г. Москва, Российская Федерация

**Д. Ф. Залатдинов**

студент, кафедра технологии хранения и переработки продуктов животноводства,  
Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева,  
г. Москва, Российская Федерация

### **МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ СОСТАВ И ВКУСОВЫЕ КАЧЕСТВА ЗОЛОТОЙ И РАДУЖНОЙ ФОРЕЛИ**

**Ключевые слова:** форель золотая и радужная, морфологический состав рыбы, копчение рыбы, готовые тушки рыбы, выход готовой продукции.

**Резюме.** В данной статье дана краткая характеристика золотой и радужной форели. Приведен морфологический состав тушек форели. Установлено, что выход готовой продукции у золотой и радужной форели соответственно составил 69,2 и 65,2 % . Следовательно, наиболее высокий выход готовой продукции был получен от золотой форели, который был выше по сравнению с радужной на 4,0 % . Лучшими вкусовыми качествами характеризовалось мясо золотой форели.

Одним из перспективных направлений аквакультуры, обеспечивающий прирост объемов производства рыбы и расширения ассортимента, является форелеводство. Форель – одна из ценных и быстрорастущих рыб, которая может реализоваться как в живом, охлажденном виде, так и после глубокой переработки [7, 4, 3]. В последние годы в Российской Федерации отмечено существенное увеличение производства и спроса на товарную (пищевую) форель. Объемы ее производства выросли с 3,8 тыс. т в 2000 г. до 30,0 тыс. т в 2014. К 2020 году производство форели должно достигнуть 50 тыс. тонн и занять одно из ведущих мест в Европейском и мировом рейтинге.

Дальнейшее развитие форелеводства, улучшение его экономических показателей будут во многом определяться повышением генетического потенциала продуктивных качеств форели, созданием высокопродуктивных пород и кроссов и совершенствованием всей системы ведения технологического процесса [1, 5]. Это может быть решено в сравнительно короткий срок только при наличии ресурса селекции и использовании современных технологий воспроизводства и выращивания форели, [2, 6, 7, 3].

Таблица 1. Экологические особенности радужной и золотой форели

Показатели	Радужная форель	Золотая форель
Естественный ареал	Реки и озера Тихоокеанского побережья Сев.Америки и Канады	Высокогорные водоемы штата Калифорния (США)
Продолжительность жизни, годы	11	7
Максимальная масса, кг	16	5
T °C (оптимальная)	12 - 16	12 - 16
Плодовитость, шт.	1500 - 9000	800 - 1300
Период нереста, T °C	3 - 20	1,1 - 21
Объекты питания	Насекомые, черви, моллюски, икра, мелкие рыбы	Водные и наземные насекомые, ручейники, моллюски, планктон, икра
Враги	Хищные рыбы, птицы - хищники, выдра, норка	

**Цель работы** – изучить морфологический состав и вкусовые качества золотой и радужной форели.

Для выполнения цели были поставлены следующие **задачи**: изучить морфологический состав золотой и радужной форели после разделки; провести посол и копчение форели; определить выход готовой продукции; произвести дегустационную оценку продукции после термообработки.

**Методика исследований.** Исследования проведены на базе крестьянском рыболовном хозяйстве (КРХ) «Велисто», расположенного в Смоленской области, г. Десногорск на водоеме охладителе САЭС. Объектом исследования была золотая и радужная форель. При

достижении убойной массы изучили морфологический состав форели по общепринятым методам.

После потрошения и разделки рыбы ее солили пищевой поваренной солью в количестве 2 % от массы тушки. После посола провели горячее копчение рыбы при температуре 80<sup>0</sup>С в течение 1,5 часа. Далее изучили морфологический состав и вкусовые качества форели.

**Результаты исследований.** Результаты исследований показывают, что морфологический состав золотой и радужной форели после разделки в процентном отношении был следующий: порка - 85,4 % и 84,5 %, тушка – 70,4 и 71,1 %, голова – 10,7 % и жабры – 1,9 % и 2,0 % .

Таблица 2 - Морфологический состав форели

Показатели	Золотая форель	Радужная форель	Среднее
	Весовые показатели, г		
Живая масса	728,3	743,0	735,7
Порка	621,7	628	624,9
Тушка	512,7	531,3	522,0
Голова	78,0	79,8	78,9
Жабры	14,1	14,6	14,4
	Морфологический состав, % к массе рыбы		
Порки	85,4	84,5	85,0
Тушки	70,4	71,5	71,0
Головы	10,7	10,7	10,7
Жабр	1,9	2,0	1,95

У золотой форели выход порки был выше по сравнению с радужной на 0,9 % , а у радужной форели выше выход тушки на 1,1 % . Наивысший выход у золотой и радужной форели составляет порка и тушка, т.е. наиболее ценные части тела рыб в пищевом отношении (табл.2).

Выход готовой продукции определяется после горячего копчения, сравнивая массу тушек форели до копчения и после. Результаты таблицы 3 показывают, что потери при термообработке в золотой и радужной форели соответственно составило 30,8 и 34,8 % . Следовательно, у золотой форели потери готовой продукции по сравнению с радужной форели был ниже на 4,0 % .

Выход готовой продукции в золотой и радужной форели соответствен - но составил 69,2 и 65,2 % . Следовательно, наиболее высокий выход готовой продукции был получен от золотой форели, который был выше по сравнению с радужной на 4,0 % .

Таблица 3 - Выход копченой форели

Форма форели	Масса тушки, г	Масса готовых тушек, г	Потери		Выход, %
			г	%	
Золотая форель	728,3	503,7	224,6	30,8	69,2±7,1
Радужная форель	743,0	484,5	258,5	34,8	65,2±6,5

Дегустационная оценка готовой золотой и радужной форели показала, что оба образца форели характеризовались высокими вкусовыми качествами. Однако, лучшими вкусовыми качествами характеризовалась золотая форель.

**Заключение.** Проведенные исследования показали, что у золотой и радужной форели наивысший выход составляет порка и тушка, т.е. наиболее ценные части тела рыб в пищевом отношении. Все образцы копченой продукции характеризовались высокими вкусовыми качествами. Однако, лучшими вкусовыми качествами характеризовалась золотая форель.

### **Литература**

1. Голод В.М. К стратегии развития аквакультуры России / Голод В.М., Крупкин, В. З., Сахаров, А. М., Аршавский Д. С., Терентьева Е. Г., Паньков В. Ю., Никандров В. Я., Шиндавина Н. И. // Тепловодная аквакультура и биологическая продуктивность водоемов аридного климата. Материалы и доклады международного симпозиума. 16 - 18 апреля 2007 г. Астрахань. 2007.С. 40 - 42.
2. Грибанов Л. В., Корнеев А. Н., Корнеевы Л. А. Перспективы рыбохозяйственного использования водоемов охладителей тепловых электростанций // Тр. ВНИИПРХ. 1970. т. ХУ11. - С. 144 - 147.
3. Есавкин Ю., Панов В., Золотова А. Пресноводное форелеводство Рыбоводно - биологическая характеристика радужной форели при интенсивном выращивании. LAP LAMBERT Academic publishing, 2014. - 246 s.
4. Золотова А., Панов В., Есавкин Ю. Биология двух фенотипических форм форели LAP LAMBERT Academic Publishing. 2011. - 141 с.
5. Отраслевая программа «Развитие товарной аквакультуры (товарного рыбоводства) в Российской Федерации на 2015 - 2020 годы», Москва ФГБНУ «Росинформагротех», 2015, - 133 с.
6. Привезенцев Ю. А. Использование теплых вод для разведения рыбы. М.: Агропромиздат, 1985. - 176 с.
7. Титарев Е.Ф. Холодноводное форелеводство. М., 2007. - 280 с.

© Д.С. Шеховцов, С.Д. Карзин, Д. Ф. Залатдинов

**УДК 303.3**

**Эдиев А. М.**

Аспирант, Чеченского государственного педагогического университета,

### **РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация**

В условиях рыночной экономики активную роль в региональном стратегическом развитии играет государственная инвестиционная политика, которая включает в себя выбор источников, методов и инструментов финансирования инвестиций, определение сроков реализации, выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики, создание необходимой нормативно - правовой базы функционирования рынка инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Исследование вопросов инвестиционной политики, как на макро -, так и на микроуровне является актуальным для современной России, которая находится на пути к развитой рыночной экономике.

В экономической литературе встречаются аналогичные или несколько отличающиеся определения инвестиционной политики. Наиболее точно сущность термина дает следующее определение: инвестиционная политика государства – комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капитальных вложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, меры по повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предприятий, предпринимателей, государства.

Принципы государственного регулирования инвестиционной деятельности определены в ст. 11 Федерального закона от 25.02.99 № 39 - ФЗ (ред. от 23.07.2010) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Главными из них являются 1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности; 2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

Министерство экономического развития РФ определяет основные направления инвестиционно - структурной политики (Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008), и общие положения (санкции, условия льготного кредитования и т.п.). Субъектам федерации разрешается вносить собственные дополнения и уточнения с учетом транспортной доступности, наличия подготовительных объектов для инвестирования, наличия квалифицированных трудовых ресурсов, наличия преференций, наличия доступной информационной поддержки. Все это должно обеспечивать целевое использование инвестиционных ресурсов и контроль за достижением заданных результатов.

На формирование государственной политики России в инвестиционной сфере оказывает влияние ряд факторов:

Во - первых, это традиционно сложившаяся сильная роль государства в управлении экономикой. Именно от государства исходила инициатива радикальных экономических реформ.

Во - вторых, функционирование рыночной экономики, которая призвана обеспечить наибольшую отдачу от действий субъектов инвестиционной деятельности и от долгосрочных перспектив государственной политики.

В - третьих, это особенности переходного периода, такие как политическая, экономическая нестабильность, мировой финансовый кризис, отсутствие четкого и правильного развития реального сектора экономики.

По мнению большинства экспертов, мировая экономика постепенно начинает выходить из кризиса. При этом страны БРИК опережают в этом движении большинство развитых стран. А это значит, что растущие рынки вновь станут привлекательными для иностранных инвесторов. Но не все, а в большей мере те, которые смогут обеспечить максимально благоприятные и комфортные условия для работы иностранного капитала. The Wall Street Journal и Heritage Foundation выпустили «Индекс экономической свободы» на 2011 год. Главное, что отражает отчет, - это планомерный подъем степени экономических свобод после мирового кризиса, а значит и определение наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса.

В индексе перечислены 183 страны, распределенные по 179 местам, и более чем половина из них улучшили свои позиции. В их число Россия не попала. Повышение индекса на 0,2 пункта не позволило российской экономике покинуть 143 - е место в рейтинге. По мнению экспертов, основными причинами этого являются нестабильность экономической и политической ситуации, несовершенное законодательство, неясность в

определении прав собственности, отсутствие реальных льгот и привилегий для иностранного капитала, нестабильность рубля как национальной валюты, непредсказуемость изменений в налоговой системе, а так же чрезмерная бюрократия, административные барьеры для бизнеса и коррупция.

Необходимо учитывать, что в современных экономических условиях роль государства в развитии инвестиционной деятельности является определяющей. С учетом этого, создание благоприятного инвестиционного климата должно осуществляться:

1. Путем усиления роли государства как гаранта прав субъектов инвестиционной деятельности. Это позволит участникам быть уверенным в том, что в кризисных ситуациях вложенный капитал не будет потерян;
2. Создание равных конкурентных условий всем инвесторам, независимо от форм собственности, что может способствовать эффективному размещению капитала и устойчивому развитию;
3. Устранение противоречий в законодательстве;
4. Упрощение процедур согласования документации при разработке инвестиционных программ для ускоренного внедрения инвестиционных проектов;
5. Создание информационно - аналитических центров, осуществляющих рейтинговую оценку потенциальных инвесторов;
6. Становление современной инфраструктуры рынка инвестиций, что будет способствовать сбережению средств инвестиционного процесса при межотраслевом переливе капитала.

#### **Список литературы**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145 - ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, N 31, ст. 3823.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 - ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14 - ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, N 5, ст. 410.
4. О банке развития: Федеральный закон от 17.05.2007 N 82 - ФЗ // «Российская газета», N 108, 24.05.2007.
5. О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 05.03.1999 г. N 46 - ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 08.03.1999, N 10, ст. 1163.

© Эдиев А. М.

**УДК 338.45**

**Р.С. Ялчигулова**, Магистрант

Башкирская академия государственной службы и управления  
при Главе Республики Башкортостан, г. Уфа, Российская Федерация

#### **КАДРОВЫЙ АСПЕКТ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В ЭНЕРГЕТИКЕ**

Инвестиционная стратегия является важным элементом успешной и эффективной деятельности, а также необходимым условием реализации стратегических и тактических

задач развития предприятий различных отраслей. Разработка инвестиционной стратегии является сложным процессом, в котором необходимо учесть множество факторов и определить инновационные направления деятельности предприятия на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Следовательно, к разработчикам инвестиционной стратегии предъявляются высокие требования. Рассмотрим, какими компетенциями должен обладать инвестиционный стратег в энергетике.

Обычно на предприятиях для решения задач разработки инвестиционных стратегий существуют соответствующие структурные подразделения, например «управление инновациями, инвестициями и затратами», «управление стратегией и инвестициями», «отдел инвестиционной деятельности» и т.п. В обязанности сотрудников данных подразделений входит: формирование стратегических направлений развития; организация и сопровождение процесса стратегического прогнозирования и планирования развития на долгосрочную перспективу; формирование и актуализация стратегии под внутренние и внешние изменения; организация проектного управления; инициация и управление портфелем стратегических проектов и т.п. Одной из важнейших целей такой деятельности является обеспечение роста рыночной стоимости предприятия.

Основные подходы к разработке инвестиционной стратегии сводятся к финансовому и управленческому анализу, инвестиционному менеджменту, управлению инвестиционным портфелем и инвестиционному консалтингу. В современном мире, который имеет свойство быстро меняться под воздействием различных факторов, работники, разрабатывающие инвестиционную стратегию должны обладать стратегическим мышлением, а также способностью видеть и принимать стратегические решения. Для успешной деятельности специалисту по инвестициям необходимо обладать аналитическим мышлением, способностью к прогнозированию ситуаций и результатов деятельности. Интеллектуальные, организаторские и творческие способности, высокая компетентность, гибкость, изобретательность, умение справляться с переменами имеют большое значение для такого работника. Сотруднику важно быть в курсе актуальных современных тенденций, обновлять имеющиеся у него знания, т.к. они устаревают и не могут в полной мере использоваться на производстве. Именно поэтому постоянное повышение квалификации персонала имеет большое значение, следовательно, способность работников постоянно обучаться и приобретать новые умения рассматривается сейчас как одно из важнейших качеств рабочей силы [1, с. 35].

Нельзя забывать, что сотрудник должен обладать профессиональными знаниями в рамках той отрасли, в которой работает предприятие, а также экономическими и юридическими знаниями. Так, например, для работников энергетических компаний обязательным является знание законодательства в области электроэнергетики и теплоэнергетики, принципов инвестиционного планирования для ТЭК и соответствующих ГОСТов. Для сотрудников энергетической отрасли также важно быть специалистами в области энергетического менеджмента. В энергетике как социально значимом секторе экономики важно взаимодействие с органами государственной власти по вопросам формирования, мониторинга и корректировки долгосрочной инвестиционной программы предприятия. Таким образом, разработчикам инвестиционной стратегии следует быть внимательными и учитывать многие факторы, например, обеспечивать соответствие проектов долгосрочной инвестиционной программы территориальным условиям развития электро- и теплоэнергетики, прогнозным топливно-энергетическим балансам. Нельзя исключать и базовые характеристики любого хорошего сотрудника: дисциплинированность, пунктуальность, увлеченность, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость, справедливость, объективность, честность. Ценится и знание

иностранных языков, что способствует сотрудничеству с аналогичными иностранными организациями.

На сегодняшний день актуальна тенденция профессиональной стандартизации деятельности. Экспертами Министерство труда и социальной защиты РФ ведется активная работа по разработке профессиональных стандартов деятельности в том числе и специалистов по управлению инвестициями в различных областях. Таким образом, можно сделать вывод, что кадровый аспект разработки инвестиционной стратегии очень важен. Собрать эффективную работоспособную команду профессионалов является одним из главных условий успеха инвестиционной деятельности организации. Привлечению таких специалистов, во многом, способствует HR - брендинг, который представляет собой «комплекс определяемых корпоративной культурой формальных и неформальных мероприятий по управлению репутацией работодателя на основе интеграции усилий кадровой и маркетинговой служб» [2, с. 195].

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

1. Рачев С. В., Чернышова Л. И. Качественные характеристики работника и их влияние на уровень его компетентности // Проблемы современной экономики. 2010. - №3(35). С. 35 - 43.
2. 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.

© Р.С. Ялчигулова, 2017



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Э.Г. Абдулла - Заде СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА – ПУТИ И ВОЗМОЖНОСТИ (концепция и стратегия развития экономических отношений в РФ и мире)	6
Абкадыров Р.Р., Аблязизов Э.Ш. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	15
Абросимова А. А. БЕЗРАБОТИЦА	17
Л.А. Авдеева, Д.А. Ключников МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО – ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	19
Арапова А. Е. ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	24
Е.В. Архипова ФОРМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	26
А.М. Байбулатов, Д.В. Котов ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РОССИЙСКОМ НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ	29
В.А. Барсова, Ю.В. Бугаева НЕФТЯНОЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ (2015 - 2017ГГ.)	33
Т.С. Барышникова, Т.В. Злобина «АМОРТИЗАЦИЯ» ИЛИ КАК УЧИТЫВАЮТСЯ ТРАНСФЕРЫ ФУТБОЛИСТОВ	36
Береговая М. П. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	38
Т.С. Боронина, А.Ф. Баташова РОЛЬ РЕГИОНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РОССИИ	39
Бубнова Д.Л. Bubnova D.L. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF CREDIT OPERATIONS IN COMMERCIAL BANK	42

Л.А. Валеева, Т.А Савельева ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕФЕРЕНТНОГО МАРКЕТИНГА	44
Д.Ф. Винниченко YOUTH IN THE LABOR MARKET	46
Волкова Т. А. ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ, СРЕДНИЙ И ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	48
Д. Ю. Воронова, Л. А. Трифонова ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК	49
Р.И.Гараев РАЗРАБОТКА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ	53
Говако А.В., Шубина А.В. СРЕДНИЙ КЛАСС ГОРОДА БИРОБИДЖАН	54
Косников С.Н., Градобоева К.Ю. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	58
Е. А. Гребенникова ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	61
Васильева И. Н., Гриднева Ю. С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НДС	65
А.Е. Dalabayev CURRENT TRADE AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SAINT PETERSBURG	68
Дрожакова К.В. ИССЛЕДОВАНИЕ РЕКЛАМЫ НА ТРАНСПОРТЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ И ЭМПИРИЧЕСКАЯ МОДЕЛИ	70
Т.О. Дьяконова, А.В. Захарян ВЫНУЖДЕННАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА В РОССИИ	71
Евченко Е. В. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ПОПРАВOK НА КОНТРОЛЬ И ЛИКВИДНОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДОЛИ, СОСТАВЛЯЮЩЕЙ 49 % УСТАВНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ	75
О.А. Еремеева ОЦЕНКА ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	81

О.А. Еремеева ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ	83
А.А. Жигайлова, К.Н. Александрова РОЛЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ГОСТИНИЦЕ	85
Жукова И.В. КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	87
Н.Т. Кумпилов, К.А. Назаретян, А.В. Захарян ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) КОРПОРАЦИИ	93
Иванников М. Ю. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТРЕБУЕМОЙ ДОХОДНОСТИ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ	97
Иванова Д.М. DEVELOPMENT OF OUTSOURCING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION	102
Н.В. Иванчикова КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	104
Е.Е.Кабанова, Е.А. Ветрова, М.В.Князева МАРКЕТИНГ ГОРОДСКОГО ОКРУГА РЫБИНСК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	106
Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, А.Д. Тростина МАРКЕТИНГ КРУПНЫХ ГОРОДОВ	110
Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, А.Д. Тростина РОЛЬ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ	113
Каганова А.С. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА	115
Каганова А.С. ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА	119
Казимагомедов А.А. Kazimagomedov A.A. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ПРОБЛЕМНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ THE CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION TO IDENTIFY PROBLEMNYX OF COMMERCIAL BANKS	122
Е. А. Kalinushkina INDUSTRIAL PARKS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY	126

А.Е. Kalinchuk «MANAGING COMPETITIVENESS IN XXI CENTURY: EFFECTIVE BUSINESS INSTRUMENTS»	128
Касимова Д.Ф. КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ, ЦЕНА, ТЕОРИИ	130
А.Н. Козиминова ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	132
Колева М. Н. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И ЕГО АНАЛИЗ	135
Н.М. Колисняк, Е.Е. Маркевич СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЕАЭС	137
А.В. Комилаев АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	140
A. V. Konoplitskaya PRINCIPLES OF TAXATION	141
М.С. Копылакова МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	143
Кулькова Е. И. ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ	145
Kurilova E. YU. THE ANALYSIS OF INFLATION AND ANTI - INFLATIONARY POLICY OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE	147
Vadim Laktionov STATISTICAL ACCOUNTING AS A FUNDAMENTAL BASIS OF ECONOMIC - STATISTICAL AND MANAGEMENT ANALYSIS	149
Лактионов В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	150
Лактионов В.А. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА В ЭКОНОМИКЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	152
В.А Лопатик, А.М Алинова ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	154

Д.Д. Миронова, Д.В. Лукьянова РОЛЬ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ФОРМИРОВАНИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ	156
Моисеева А.А. METHODS OF ANALYSIS AND FORECAST OF MARKET CONJUNCTURE	159
О.А. Мужиченко, Т.П. Носова ИПОТЕКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	161
Л. И. Муллаянова ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ	164
Л. И. Муллаянова ИНФОРМАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ	166
П.А. Небаба, И.П. Рыбась ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	168
А.В. Нерубаева УПРАВЛЕНИЕ ВЛОЖЕНИЯМИ В ЗАПАСЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	170
Пискунович В.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ СТРАНАМИ СНГ И РОССИЕЙ	172
Пискунович В.А. РАЗВИТИЕ ТОРГОВО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КИТАЯ С РОССИЕЙ	174
Е.В. Плотникова, А.А. Дементьева СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	176
Попова С. О. КОМАНДНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ. СМЕШАННЫЕ ЭКОНОМИКИ	181
А.О. Савченко ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ	183
К.Р. Сахабиева, Э.В. Сахабиева АНАЛИЗ ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО ЦИКЛА ОПЕРАЦИОННОГО МИКРОСКОПА	185
I.N. Sviridova MEASURES FOR INCREASE IN NATIONAL COMPETITIVENESS OF RUSSIA	188

М.А. Семенова ОЦЕНКА ФАКТОРОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	190
Л.Н. Серкина ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ	192
Л. Ф. Сираев, А. В. Ястребов ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ	196
Р.В. Смирнова СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПОНИМАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРОФЕССОРСКО - ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА	199
Собчик Г. И., Солодовникова У. Н. ПРИМЕНЕНИЕ НУЛЕВОЙ СТАВКИ ИЛИ ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ	202
М.С. Соломатин, Н.Ю. Сайбель ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОРОНКИ ПРОДАЖ В БИЗНЕСЕ	206
А.А. Спилов РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	208
В.С.Криволапов, Ж. М. Сергазиева, Д. А. Сулейменова К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА: СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ	210
Е.А. Сучкова ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	212
М.А. Татарова, А.В. Захарян МОДЕРНИЗАЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ	214
Федоров В. А. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РФ: ВНЕШНИЙ ДОЛГ И ЭМИГРАЦИЯ ДО КРИЗИСА 2014 ГОДА	217
Е. И. Куценко, А. Р. Хемраева РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В КРИЗИС: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА	218
С.Ю. Цёхла, Е.А. Полищук СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	223

Р. С. Чатуров НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ НИОКР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНИКО - ВНЕДРЕНЧЕСКИХ ЗОН	228
Д.С.Чертыков АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	230
Н. В. Чурикова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА	234
Л.М. Шабанова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДА К ОТБОРУ ПРОЕКТОВ В ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРОГРАММУ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ	236
М.Ю.Шадиева, М.А. Аушев ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	238
Д.С. Шеховцов, С.Д. Карзин, Д. Ф. Залалтдинов МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ СОСТАВ И ВКУСОВЫЕ КАЧЕСТВА ЗОЛОТОЙ И РАДУЖНОЙ ФОРЕЛИ	241
Эдиев А. М. РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	244
Р.С. Ялчигудова КАДРОВЫЙ АСПЕКТ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В ЭНЕРГЕТИКЕ	246



# 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

# ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

Сборник статей

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 12.05.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 15,11. Тираж 500. Заказ 585.



**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

5 мая 2017 г.

Международной научно-практической конференции

### ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

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  
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА,  
состоявшейся 5 мая 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 356 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 332 статьи.
3. Участниками конференции стали 498 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