



МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ НАУКИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

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

Часть 1

Екатеринбург
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

М 43

**МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ НАУКИ КАК ФАКТОР
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ:** сборник статей Международной
научно - практической конференции (20 ноября 2017 г., г. Екатеринбург).
В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 268 с.

ISBN 978-5-00109-333-6 ч.1

ISBN 978-5-00109-337-4

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ НАУКИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ», состоявшейся 20 ноября 2017 г. в г. Екатеринбург . 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 978-5-00109-333-6 ч.1

ISBN 978-5-00109-337-4

© 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»

Баншьева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

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

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

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

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

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

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

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

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

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

Иванова Нионила Ивановна, доктор 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 РАН

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

В.В. Абибулаева,

студентка 2 курса магистратуры
факультета экономики, менеджмента и информационных технологий
ГБОУ ВО «Крымский инженерно - педагогический университет»

г.Симферополь, РФ

E - mail: vikusya.avramchuk.94@mail.ru

С.Р. Мустафаева

К.э.н., доцент ГБОУ ВО «Крымский инженерно - педагогический университет»

г.Симферополь, РФ

E - mail: sevilyamustafaeva@gmail.com

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ КАК МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

В данной статье рассматривается система внутреннего контроля кредиторской задолженности перед контрагентами, которая является важным фактором, способным оказывать влияние на финансовое состояние организации.

Основной целью исследования является изучение и внедрение системы внутреннего контроля за состоянием расчетов перед поставщиками и подрядчиками. Эффективный внутренний контроль позволит обеспечить экономическую безопасность любого предприятия.

Ключевые слова:

Внутренний контроль, учет, анализ, расчеты с поставщиками и подрядчиками, кредиторская задолженность.

В настоящее время на компании действует весьма немало различных опасностей, наиболее важной из которых является кредиторская задолженность перед контрагентами, так как она напрямую влияет на финансовую устойчивость организации и ее платежеспособность. Такие опасности угрожают экономической устойчивости компании, поэтому важно иметь концепцию противодействия данным угрозам, т. е. систему безопасности предприятия.

Одним из главных потенциальных источников увеличения прибыльности хозяйствующего субъекта может считаться высокоэффективная концепция внутреннего контроля.

Система внутреннего контроля в целом — это совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово - хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой отчетности [1, стр.126].

В настоящее время в России нет определенной концепции реализации внутреннего контроля расчетов с контрагентами. Это дает очень размытые представления о действиях внутреннего контроля, о его задачах и целях.

Основная цель контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками – выявление и исправление ошибок, способных существенно повлиять на достоверность финансовой отчетности организации, а также разработка мероприятий по повышению эффективности учета кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками [2, стр.13 - 14].

В целях обеспечения безопасного уровня деятельности организации необходимо проводить непрерывный контроль и анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками по итогам хозяйственной деятельности. Усердная работа в данном направлении способна дать результат. Нужно искать возможности для совершенствования методов контроля и управления кредиторской задолженностью. Разные способы внутреннего контроля нужны для многостороннего рассмотрения фактов финансово - хозяйственной деятельности компаний, определения наилучших методов проведения самого контроля [3, стр.423].

Чтобы создать систему внутреннего контроля на предприятии, сначала необходимо провести полный анализ состояния финансово - хозяйственной деятельности в целом, направленный на определение особенностей предприятия, анализ кредиторской задолженности перед поставщиками. На основании данного анализа нужно выработать условия и правила контроля и внедрять их в системы функционирования предприятия [1, стр.127 - 128].

Контроль необходимо начать с расчета уровня существенности и рисков, после которых необходимо разработать план и программу проведения контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Если в организации отсутствует служба внутреннего контроля за состоянием кредиторской задолженности, то сначала необходимо заключить договор на оказание аудиторских услуг с независимым аудитором или аудиторской службой с целью исключения искажения информации в отчетности и скрывтия ошибок, а также с целью снижения рисков, возникающих при проведении контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Таким образом, внутренний контроль кредиторской задолженности является эффективным методом обеспечения экономической безопасности предприятия.

Литература:

1. Аврамчук В.В. Внутренний аудит кредиторской задолженности как эффективный инструмент управления организацией: Статья / В.В.Аврамчук. – Новосибирск: Изд - во ЦРНС, 2016. – с. 126 - 128.
2. Аврамчук В.В. Значение учета и контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации: Статья / В.В. Аврамчук. – Новосибирск: Изд - во ЦРНС, 2016. – с. 13 - 16.
3. Суслов И. В., Чинахова С. Е. Система внутреннего контроля с позиции экономической безопасности на предприятии // Молодой ученый. — 2016. — №5. — с. 422 - 425.

© В.В. Абибулаева, С.Р. Мустафаева

В.В. Абибулаева,

студентка 2 курса магистратуры
факультета экономики, менеджмента и информационных технологий
ГБОУ ВО «Крымский инженерно - педагогический университет»

г.Симферополь, РФ

E - mail: vikusya.avramchuk.94@mail.ru

С.Р. Мустафаева

К.э.н., доцент ГБОУ ВО «Крымский инженерно - педагогический университет»

г.Симферополь, РФ

E - mail: sevilyamustafaeva@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация:

В данной статье рассматривается отражение в Международных стандартах финансовой отчетности расчетов с поставщиками и подрядчиками, которые занимают весомое место в системе расчетных операций, а также являются важнейшей составляющей бухгалтерской деятельности, поскольку они влияют на формирование основной части денежных поступлений предприятий.

Основной целью исследования является рассмотрение нормативного регулирования процесса учета расчетов с поставщиками и подрядчиками (согласно МСФО), которое позволит усовершенствовать учет кредиторской задолженности перед контрагентами в Российской Федерации в соответствии с МСФО.

Ключевые слова:

Международные стандарты финансовой отчетности, учет, расчеты с поставщиками и подрядчиками, кредиторская задолженность.

Рассмотрение проблемы учета кредиторской задолженности является актуальной как в российском, так и в зарубежном бухгалтерском учете. В данном вопросе требуется рассмотрение основных особенностей учета кредиторской задолженности по международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО) и сравнить их с российскими стандартами бухгалтерского учета.

Следует отметить, что кредиторская задолженность, как в целом, так и за товары, работы, услуги составляет значительную часть пассивов отечественных предприятий и с каждым годом растет [1, стр.140].

В Международных Стандартах Финансовой Отчетности (далее МСФО) нет стандарта, регламентирующего учет кредиторской задолженности как таковой. Принципы учета вытекают из многих отдельных стандартов: МСФО (IAS) 18 «Выручка», МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и

оценке» и т.д., а вопросы учета кредиторской задолженности затрагиваются практически во всех стандартах [2, стр.91 – 92].

В отличие от российских стандартов бухгалтерского учета, цель инвентаризации по МСФО – это выявление просроченной кредиторской задолженности для работы с сомнительными долгами и подтверждение балансовых данных на определенную дату. Она проводится с целью соблюдения принципа консервативности, не зависить пассивы компании и не ввести пользователей в заблуждение [1, стр.156].

В международной практике распространена инвентаризация кредиторской задолженности аудиторами. При этом акты сверки на бланке организации за подписью ответственных лиц направляются кредиторам с указанием в качестве обратного адреса почтовых реквизитов компании, которая проводит аудит [2, стр.90].

Существует две формы актов сверки – положительная и отрицательная.

В акте сверки отрицательной формы указываются сумма дебиторской или кредиторской задолженности компании на определенную дату и просьба прислать обратно акт сверки только в случае несогласия контрагента с указанной суммой. При неполучении ответа задолженность считается подтвержденной. В акте сверки положительной формы содержится просьба выслать обратно акт сверки в любом случае. Сумма задолженности по данным компании может указываться, хотя в международной практике этого делать не рекомендуется, чтобы контрагент отразил в акте сумму задолженности в соответствии со своим учетом.

В России акты сверок в отрицательной форме не применяются, поскольку отсутствие ответа от контрагента в большинстве случаев не несет особого смысла и не означает подтверждения данных организации [3, стр.41].

Совершенствование существующей в России системы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками возможно лишь при условии ее унификации с международной, но при одновременном учете национальных особенностей. Это позволит полностью раскрыть учетную информацию для эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятий.

Таким образом, в современных условиях тщательно поставленный учет расчетных операций, а также своевременный оборот денежных средств оказывают значительное влияние на финансовые результаты предприятия. Одним из приоритетных направлений совершенствования управления предприятием является организация детального учета необходимой информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками, которая формируется в системе бухгалтерского учета и ее предоставление заинтересованным сторонам с целью принятия решений.

Литература:

1. Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Увузовский учебник: ИНФРА - М, 2012. – 398 с.
2. Калугина О.В. Направления совершенствования учета расчетов с поставщиками на сельскохозяйственных предприятиях / О.В. Калугина, Н.П. Адинцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – №3–1 (71). – С. 90–92.
3. Муллинова С.А. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками // С.А. Муллинова / Научно - методический электронный журнал Концепт. – 2015. – №7. – С. 41–45.

© В.В. Абибулаева, С.Р. Мустафаева

К.В. Акелян

студент 4 курса БашГУ,

г. Уфа, РФ

E - mail: kristina.akelyan@mail.ru

Л.Х. Курбанаева

канд. экон. наук, доцент БашГУ,

г. Уфа, РФ

E - mail: hammatovna@mail.ru

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКОВ

Аннотация

В банках управление активами и пассивами - это практика управления различными рисками, возникающими из-за несоответствий между активами и обязательствами банка. Банки сталкиваются с несколькими рисками, такими как риски, связанные с активами, процентами, валютными рисками. Управление активами является инструментом управления рисками процентных ставок и рисками ликвидности, с которыми сталкиваются различные банки, организации, предоставляющие финансовые услуги. В данной статье приведены процессы управления активами и его риски.

Ключевые слова:

Ликвидность, процентные ставки, валютные риски, прибыльность, платежеспособность

Банки управляют рисками несоответствия управления активами путем сопоставления различных активов и обязательств в соответствии с шаблоном погашения или согласованием продолжительности, путем хеджирования и ценных бумаг.

Управление активами – это попытка сопоставить активы и обязательства в отношении сроках и процентных ставок для минимизации риска процентной ставки и риска ликвидности [1].

Управление активами является неотъемлемой частью процесса финансового управления любого банка. Он занимается стратегическим балансовым управлением, связанным с рисками, вызванными изменениями процентных ставок, обменных курсов и позиции ликвидности банка. В то время как управление этими тремя рисками формирует суть управления активами, кредитный риск и риск непредвиденных ситуаций также составляют часть управления активами.

Управление активами можно охарактеризовать как метод управления рисками, предназначенный для получения адекватного дохода при сохранении комфортного избытка активов за вычетом обязательств [2]. Он учитывает процентные ставки, заработную плату и степень готовности брать на себя долги.

Процесс управления активами основывается на трех опорах:

- 1) Информационные системы управления активами;
- 2) Информационная система управления
- 3) Доступность, точность, адекватность и целесообразность информации.

Информация является ключом к процессу управления активами. Учитывая большую сеть филиалов и отсутствие адекватной системы для сбора информации, необходимой для управления активами, которая анализирует информацию на основе остаточной зрелости и поведенческой модели, для банков в настоящем состоянии потребуется время, необходимое для получения необходимой информации.

Измерение и управление потребностями ликвидности – это жизненно важная деятельность коммерческих банков. Обеспечивая способность банка выполнять свои обязательства по мере их возникновения, управление ликвидностью может снизить вероятность развития неблагоприятной ситуации.

Важность ликвидности: он превосходит отдельные учреждения, поскольку дефицит ликвидности в одном учреждении может иметь последствия для всей системы. Руководство банка должно постоянно измерять не только позиции ликвидности банков, но также проверять, как могут возникать требования ликвидности в кризисных сценариях .

Различные виды рисков с активами:

Работа в разных валютах;

Это приносит возможности, а также риски. Если обязательства в одной валюте превышают уровень активов в той же валюте, то несоответствие в валюте может добавить значение или уменьшить значение в зависимости от движения валюты. Самый простой способ избежать валютного риска – обеспечить, чтобы несоответствия, если они есть, были сведены к нулю.

Банки проводят операции в иностранной валюте, такие как прием депозитов, предоставление займов и авансов и котировки цен на валютные операции[2]. Независимо от принятых стратегий, это может не возможно устранить несоответствия валют. Кроме того, некоторые из учреждений могут принимать собственные торговые позиции как сознательную бизнес – стратегию. Управление валютным риском является еще одним аспектом управления активами.

Риск процентной ставки

Риск изменения процентных ставок – это риск, когда изменения рыночных процентных ставок могут негативно повлиять на финансовое состояние банка.

Таким образом, управление активами представляет собой непрерывный и повседневный вопрос, который необходимо тщательно контролировать и разрабатывать меры, направленные на смягчение связанных с ним проблем. Это может нанести непоправимый ущерб банкам в плане ликвидности, прибыльности и платежеспособности, если не будет надлежащим образом контролироваться.

Библиографический список

1. Зудина Л.В., Даниловских Т.Е. Анализ ликвидности и доходности коммерческого банка как основа оценки качества его активов, 2015.
2. Курилова А.А., Коваленко О.Г. Теоретические основы управления активами коммерческих банков, 2015.

© К.В. Акелян, Л.Х. Курбанаева, 2017

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются методы оценки конкурентоспособности продукции. Автор уделил внимание на преимущества и недостатки каждого. Разным видам товара подойдёт определённый метод.

Ключевые слова:

конкурентоспособность, товар, методы оценки, матрица, график

Оценка конкурентоспособного товара способна отразить необходимые функциональные задачи: исследование конъюнктуры (каналы сбыта, емкость рынка, цена, предложение, спрос), определение совокупности экономических и потребительских показателей конкурентоспособности (относительные, стоимостные, натуральные), выбор основы для сравнения конкурентов (вычисление интегрального показателя конкурентоспособности, выбор объекта в качестве основы для сравнения, анализ показателей конкурентоспособности).

Обеспечение и поддержание конкурентоспособности изделия на необходимом уровне означает необходимость её количественной оценки.

В зависимости от цели определения уровня конкурентоспособности и наличия информации о сравниваемых параметрах используют различные методы оценки. Общенаучные методы включают в себя комплексный, дифференциальный и смешанный.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основывается на применении единичных параметров и их сопоставлении. При данном способе оценки можно установить, достигнут ли анализируемым изделием нужный уровень параметров в целом, по каким параметрам он не достигнут, какие из них наиболее сильно отличаются от базовых. Единичный показатель описывает конкурентоспособность оцениваемого товара при сравнении его с эталоном по одному определённом показателю, например, эстетичности, скорости, мощности и т. д. Дифференциальный метод способен только констатировать факт конкурентоспособности исследуемого изделия или наличия у нее недостатков по сравнению с товаром - аналогом. Однако он не принимает во внимание влияние на потребности покупателя при выборе продукции весомости каждого параметра. Для исключения данного недостатка применяется комплексный метод оценки конкурентоспособности. Он базируется на использовании комплексных показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемого изделия.

Смешанный метод оценки характеризуется сочетанием комплексного и дифференциального методов. При использовании смешанного метода оценки конкурентоспособности применяется часть параметров вычисленных дифференциальным методом и часть параметров вычисленных комплексным методом. Такой подход является

общеупотребительным. Его главный недостаток - потребительские свойства изделия и их набор рассчитываются без учета мнения покупателя.

На сегодняшний день, для наглядного и быстрого представления информации об уровне конкурентоспособности изделия широко применяются графические методы. Одним из самых распространенных графических методов является метод профилей. Суть этого метода состоит в определении степени удовлетворения потребностей покупателей по отношению к определённому товару. При этом определяется, какая величина параметра товара необходима клиентам и какая величина параметра изделия воспринимается им в реальности. Затем выстраивается два профиля: идеальный (требуемый) и реальный. Степень удовлетворения потребления продуктом определяется по степени соответствия профиля реального и идеального. Недостатком данного метода является отсутствие высокодифференцированной шкалы, которая позволяет получить точные оценки. Более совершенным по отношению к профильным является радарный метод представления информации.

Положительным моментом данных методов является простота использования. Но подобные методы не позволяют определить уровень конкурентоспособности оцениваемого изделия в целом.

Кроме того, для оценки конкурентоспособности изделия можно применять матричный метод. Суть его состоит в построении матрицы, в которой по вертикали отмечаются темпы роста объема продаж всех или основных фирм - продавцов на рынке, а по горизонтали указывается доля рынка, которая контролируется данной компанией. Чем больше эта доля, тем выше фактическая конкурентоспособность товаров предприятия на данном рынке, и наоборот. С такой же целью вычисляют и такой показатель, как отношение доли, занимаемой фирмой на рынке, к доле наиболее крупного конкурента. В случае, если это отношение больше единицы, то доля фирмы является высокой, если меньше — низкой.

Существуют конкретные финансовые, экономические показатели, показывающие ликвидность, деловую активность, оборачиваемость, производительность, прибыльность. Данные показатели также описывают деятельность компании, отражают результат, поддающийся анализу.

Таким образом, с помощью цифр можно охарактеризовать конкурентоспособность изделия в сравнении с другими товарами. Благодаря этому сравнению, предприятие получит полную информацию о своём продукте. Способен ли он устоять на рынке, конкурировать с аналогичными продуктами.

Список используемой литературы:

1. Минько Э. В., Карпова Н. В.. Маркетинг: учебное пособие - М.:Юнити - Дана,2015. - 351с.
2. Мокронос А. Г. , Маврина И. Н.Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие - Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014 — 195 с.
3. Салихов В. А.. Управление качеством: учебное пособие – М.|Берлин:Директ - Медиа,2017. - 196с.

© К.А. Анипко, 2017

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Аннотация

На сегодняшний день требуют дальнейшего совершенствования теоретические и практические вопросы, касающиеся определения сущности, целей и этапов контроля. Целью статьи является систематизация и разработка теоретических подходов и практических рекомендаций по организации системы внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками. В результате были выявлены и систематизированы организационные и экономические особенности внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками; определены элементы процесса проведения операций с покупателями и заказчиками.

Ключевые слова:

Система внутреннего контроля, расчеты с покупателями и заказчиками, контрольные процедуры

Система внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками представляет собой совокупность методик и процедур, организационной структуры, принятой руководством экономического субъекта в качестве средств для эффективного и упорядоченного осуществления контроля операций, которые связаны с покупателями и заказчиками [4, с. 52]. Также в данную систему включаются организованные внутри экономического субъекта проверка и надзор за соблюдением требований законодательства, локальных нормативных актов, полноты и точности учетной документации, содержащей информацию о расчетах с покупателями и заказчиками, достоверности финансовой отчетности [14, с. 43].

В процессе внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками: выявляется наличие или отсутствие факторов, которые нарушают процесс предоставления продукции покупателям; выявляется наличие или отсутствие факторов, которые нарушают процесс рационального использования ресурсов; подтверждается сохранность финансовых ресурсов; предотвращаются ошибки и искажения в учете операций с покупателями и заказчиками [1, с. 89; 2, с. 340; 3, с. 256].

При организации системы внутреннего контроля за операциями, связанными с покупателями и заказчиками следует учитывать последовательность их совершения: выбирается контрагент; проводится преддоговорная работа; составляются и проверяются договоры; согласуются и подписываются договоры; выполняются условия договора по отгрузке продукции; формируется пакет документов; получение оплаты (работа с контрагентом - неплательщиком) [8, с. 34].

Наиболее важные элементы процесса проведения операций с покупателями и заказчиками:

- выбирается и проверяется контрагент. Недостаточный контроль за данным процессом может привести к потере финансовых ресурсов;
- ведется преддоговорная работа. При неэффективной работе коммерческого отдела вероятно недополучение денежных средств организацией;
- составляется и согласовывается договор. Ненадлежащий контроль приводит к невозможности взыскания денежных средств с контрагента.

Контрольные процедуры за операциями, которые связаны с покупателями и заказчиками, зависят от вида операции [11, с. 97].

При выборе контрагента осуществляется:

- контроль финансовых показателей потенциальных контрагентов. Рассматриваются следующие показатели: 1) чистая прибыль за последние 3 года (если наблюдается убыток, то данный контрагент не рекомендуется для заключения договора); 2) соотношение кредиторской дебиторской задолженности (значительное превышение нормативного показателя более 3 – не рекомендуется заключение договора); 3) доля дебиторской задолженности в структуре активов баланса (значительное превышение нормативного показателя более 35 % - не рекомендуется заключение договора) [5, с. 36; 10, с. 42];
- контроль правовой репутации: 1) проверяется не начата ли процедура банкротства в отношении потенциального клиента; 2) проверяется наличие задолженности перед государственными органами; анализируются судебные решения и дела в производстве [13, с. 36];
- оценивается значимость контрагента: 1) наличие опыта работы с данным контрагентом; 2) определяется выручка от продаж потенциального контрагента [7, с. 44].

При осуществлении преддоговорной работы с контрагентом проверяется работа менеджеров по продажам (сверяются плановые и фактические показатели), обрабатывается список контрагентов [9, с. 53]. При составлении договора контроль осуществляют на основе проверки типовой формы договора на соответствие специфике деятельности, нормативным актам. При проверке договора: 1) оценивается соответствие требованиям нормативных актов, отражение в договоре существенных условий; 2) оценивается финансовая выгода; 3) проводится финансовая экспертиза. При отгрузке продукции проверяется правильность и своевременность отгрузки товаров (сверяются с данными договора, счета - фактуры, накладной) [6, с. 43].

Таким образом, организация системы внутреннего контроля за операциями с покупателями и заказчиками даст возможность сформировать информационную базу, которая позволит составить бухгалтерскую отчетность с учетом рисков бизнеса и минимизировать их: создав базу проверенных покупателей; усилить дисциплину выполнения внутренних регламентов; внедрить систему персональной ответственности менеджеров за операции с покупателями и заказчиками; усилить финансовую дисциплину по обеспечению надлежащего выполнения договоров с покупателями и заказчиками; организовать аналитическую информацию о расчетах с покупателями и заказчиками.

Список использованной литературы:

1. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.

2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Осипов М.А., Закирова А.Р., Заугарова Е.В., Клычова А.С., Табакова М.В. учебник / Издательство: Санкт - Петербургский государственный экономический университет Санкт - Петербург, 2017. 332 с.
4. Закирова А. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 3.2. С. 52 - 55
5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Анализ дебиторской задолженности как инструмент повышения эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 36 - 39
6. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 43 - 44.
7. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Особенности учета дебиторской задолженности по МСФО // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 44 - 45.
8. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Внутрифирменные стандарты оценки аудиторского риска // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 33 - 36
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие методического инструментария социального аудита в сельскохозяйственных организациях // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - № 37 (379). - С. 51 - 66.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.
11. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2016. - Т. 11. № 2. - С. 95 - 99.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 9. № 3. С. 43.

© Афанасьева Ю.И., 2017

УДК 658.8

Г. Э. Афлетунова

магистр 2 курса

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

Научный руководитель: **Т. А. Уразаева**

к.э.н., доц. каф. Информационных систем в экономике

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

СПЕЦИФИКА РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ В ИТ – СФЕРЕ

В современном мире эффективное производство невозможно без автоматизации и эффективного управления. Управление и само должно использовать современные автоматизированные инструменты.

Преодоление проблем, которые стоят перед компаниями, разрабатывающими и продающими программное обеспечение, возможно при правильном понимании клиентских задач, которые будет решать внедряемое ПО, и минимизации трудовых и временных затрат. Работающий бизнес создаётся из простых по отдельности слагаемых успеха:

- достаточно хорошего продукта для продажи, который вовсе не следует разрабатывать в одиночку в гараже,
- необходимых средств для начального рывка, которые можно собрать у родственников, друзей или инвесторов,
- использования современных инструментов продаж программного обеспечения, таких как профессиональный маркетинг и системы управления отношениями с клиентами (CRM),
- достаточных знаний своего продукта и клиента.

Успех в продажах такого специфического продукта, как программное обеспечение, достигается другим путем — максимально быстрым внедрением, интеграцией внедряемого ПО с любым другим имеющимся в наличии у клиента, минимизацией затрат на разработку ПО. Оптимальное решение очевидно — использование изначально свободного ПО как базиса для решения конкретных задач, и доработка его своими силами до того, что нужно клиенту, в самые короткие сроки. Подобный подход становится всё эффективнее с каждым годом, поскольку значительно растет и количество свободно распространяемых программ под любые задачи, и количество предприятий,

которые стремятся автоматизировать и контролировать каждый участок своей хозяйственной деятельности.

В первую очередь отметим, что у каждого менеджера свой подход, и у каждой компании своя стратегия поиска новых клиентов. Профессию менеджера по продажам в сфере ИТ - услуг можно назвать новой, и каждый такой менеджер является первопроходцем. Продажа услуг в ИТ - сфере имеет следующие особенности:

1. Высокие требования к менеджеру по продажам

Нужно быть не только хорошим коммуникатором – нужно разбираться в том, что продаешь. Менеджер обязан быть технически подкованным, владеть цифрами и понятиями. С этой целью некоторые компании специально проводят обучение своих сотрудников.

2. Большая конкуренция

ИТ - рынок сейчас развивается очень стремительно, и клиенты становятся все более искушенными. Компаний, которые предлагают услуги по разработке сайтов под ключ, мобильных приложений большое количество и сейчас становится тяжело найти собственную нишу. Тем более, не стоит забывать о фрилансерах, которые берут низкой ценой и быстрой работой – тем более на зарубежном рынке.

3. Работают только активные продажи

Особенно если это касается услуг. Продавать нужно не услуги, а решение проблем клиентов. Не рассказывайте о том, какие вы замечательные. Расскажите клиенту, как вы можете решить проблемы его бизнеса.

4. Нюансы зарубежного рынка

Крупные зарубежные компании предпочитают работать «со своими», особенно это касается США. Средний и мелкий бизнес разбалованы дешевой рабочей силой из Индии, Непала и т.п. . . Выиграть у исполнителей со стран Азии можно только лучшим качеством работ, или найти рынки, куда они еще не успели добраться – сейчас это Германия, Австрия. Учítывая, что в этих странах много русскоговорящих – вариант не из худших. Но прежде, чем идти на зарубежный рынок, необходимо наработать местную клиентуру.

Разберитесь, кто в команде, какие наработки у вас уже есть. Может, у кого - то из вашего коллектива есть старые клиенты, которые могут теперь стать заказчиками услуг компании, а не отдельного человека, или же порекомендуют вас своим коллегам. Для начала можно помониторить биржи фриланса и им подобные ресурсы. Создать аккаунт агентства на биржах и набирать пул проектов, распределять их между разработчиками. Даже если у вас аккаунт без отзывов, первого заказчика вполне можно найти. Продвижение аккаунта на биржах – дело не быстрое, помните, что вам нужно как можно активнее предлагать свои услуги, потому что конкуренция туг адювая. Заглядывайте как на зарубежные, так и на отечественные биржи – на родных ресурсах вы можете найти хорошего клиента, который оставит вам отзыв. Используйте агрегаторы проектов для экономии времени. Есть фокус – компаниям доверяют больше, чем одиночным исполнителям. Тем более, если вы ответственно относитесь к проблемам заказчика и обрисуете для него выгоды сотрудничества с вами, а не будете отписываться под копирку на все проекты, которые попадутся на глаза.

Попробуйте продавать готовые продукты на маркетах типа Envato.

Список использованной литературы:

1. Юрасов, А.В. Основы электронной коммерции; Горячая линия - Телеком, 2014. - 480 с.

© Г. Э. Афлетунова

УДК 331.56

Бабакон А.Н.

к.э.н., доцент

Академия маркетинга и социально - информационных технологий

Бабасва Н. Р.

студентка

Академия маркетинга и социально - информационных технологий

Babakov Alexey Nikolaevich

Babaeva Natalia Romanovna

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT IN RUSSIA

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема безработицы в России. Дается определение безработицы. Указываются негативные последствия, порождаемые безработицей. Приводятся основные направления и меры по борьбе с безработицей.

Ключевые слова: безработица, государство, занятость.

Abstract: this article deals with the problem of unemployment in Russia. Provides a definition of unemployment. Include negative consequences arising from unemployment. The main directions and measures to combat unemployment.

Keywords: unemployment, state employment.

В настоящее время безработица становится неотъемлемым элементом жизни России, оказывающим существенное влияние не только на социально - экономическую, но и на политическую ситуацию в стране.

Безработица – это состояние, когда трудоспособное население ищет, но не может найти работу. Все население страны можно разделить на трудоспособное и нетрудоспособное.

Трудоспособное население – это люди, которые хотят и могут работать, в возрасте от 16 до 55 лет (женщины) и 60 лет (мужчины).

Нетрудоспособное население – это все остальные категории граждан:

- учащиеся и студенты, посещающие дневные учебные заведения;
- лица, получающие пенсии по старости, на льготных условиях, по инвалидности;
- лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми;
- военнослужащие срочной службы;
- лица, находящиеся в местах лишения свободы или на принудительном излечении;

Уровень безработицы считается одним из главных показателей для определения общего состояния экономики, уровня жизни населения, для оценки эффективности экономической деятельности страны. При неполном применении имеющихся ресурсов рабочей силы экономическая система действует, не достигая границ своих производственных возможностей [1].

Среди видов безработицы можно выделить:

1. Фрикционная – это та безработица, которая связана с затратами времени на поиск новой работы и длится от одного месяца до трех.
2. Структурная - это та безработица, которая связана с технологическими изменениями в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу.
3. Институциональная – происходит из - за ограниченности рабочей силы и работодателей в актуальной информации о вакансиях и желании работников.
4. Циклическая - появляется в период циклического экономического спада и недостатка спроса.
5. Сезонная безработица - определена сезонными колебаниями в объёме производства определённых отраслей [2].

Отношение к безработице как социально - экономическому аспекту положения общества на протяжении всего времени меняется, но вред, который приносит безработица, влечёт за собой большое отставание страны в развитии экономики.

Причины безработицы в России можно сформулировать так:

- внедрение новых технологий, внедрение современных информационных технологий, автоматизация производства, охватывающих практически все отрасли как производства так и сфер обслуживания, лишает часть людей места работы;
- временные преобразования в уровне производства товаров и предоставления услуг в отдельных отраслях экономики;
- экономическое падение или депрессия, что заставляет работодателей понижать потребность в использовании трудовых ресурсов;
- преобразование в демографической ситуации населения;
- политика руководства и профсоюзных организаций в области оплаты труда: повышая минимальный размер зарплаты, увеличиваются расходы производства, что снижает потребность в рабочей силе.

Также к экономическим причинам появления безработицы относятся:

1. Высокая стоимость рабочей силы, которую запрашивает её продавец или профсоюзный комитет.
2. Низкая стоимость рабочей силы, которую определяет покупатель (работодатель). В этой ситуации наёмный рабочий не намерен осуществлять за дёшево собственный товар, и ищет другого клиента. В период поиска такого покупателя он остаётся не занятым в производстве и относится к числу безработных.
3. Отсутствие стоимости рабочей силы. В каком - либо обществе постоянно есть люди, которые не могут быть втянуты в процесс осуществления товаров и услуг из - за недостатка у них рабочей силы либо присутствие рабочей силы настолько низкого качества, что клиент (работодатель) не имеет желания её купить.

Безработица влечёт за собой серьёзные экономические и социальные издержки. Среди экономических последствий безработицы можно назвать:

- недовыпуск продукции, недоиспользование производственных возможностей общества.
- существенное снижение уровня жизни людей, оказавшихся безработными, так как работа является для них главным источником средств существования;
- понижение уровня зарплаты занятых в результате возникающей конкурентной борьбы на рынке труда;
- увеличение налоговой нагрузки на занятых в связи необходимости социальной поддержки безработных, выплат пособий и компенсаций.

Кроме чисто экономических издержек безработица имеет и значительные социальные и психологические последствия, зачастую менее очевидные, хотя наиболее серьёзные, нежели экономические. Основные среди них:

- усиление политической нестабильности и социальной напряжённости в обществе;
- обострение криминогенной ситуации, поскольку значительное число правонарушений и преступлений совершается неработающими лицами;
- повышение числа самоубийств, психических и сердечно - сосудистых заболеваний, смертности от алкоголизма, в целом случаев девиантного поведения.

Таким образом, рассматривая причины и последствия безработицы, можно прийти к выводу, что отсутствие работы у трудоспособных людей осуществляется в результате нарушения баланса на рынке рабочей силы [3].

Приоритетную роль в борьбе с безработицей играет государство. Для регулирования рынка труда в целях обеспечения занятости государство работает в разных направлениях, главными из которых можно считать:

- государственная поддержка частным предпринимателям;
- соц. страхование безработицы;
- различного рода программы по повышению числа рабочих мест;
- программы по стимулированию роста занятости;
- выделение средств на различного вида пособий по безработице;
- предоставление обучения;
- переквалификация безработных;
- предоставление рабочих мест по отдельно взятым группам (молодёжь, инвалиды);
- организация общественных работ.

Для разных типов безработицы, используются разные меры.

Борьба с фрикционной безработицей:

- модернизирование системы информационного обеспечения рынка труда;
- создание особых служб для этого.

Борьба со структурной безработицей:

- создание возможностей для переподготовки и переквалификации безработных;;
- поддержка частных и государственных служб, которые этим занимаются.

Борьба с циклической безработицей:

- проведение стабилизационной политики;
- создание дополнительных рабочих мест государством.

Достижение высокого уровня занятости - одна из главных целей макроэкономической политики страны. Экономическая система, создающая дополнительное число рабочих мест, ставит задачу увеличить численность общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения. При неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы система работает, не достигая границы своих производственных возможностей. Большой ущерб безработица наносит жизненным интересам людей, не давая им приложить своё умение в том роде деятельности, в котором человек сможет наибольшим образом проявить себя. Проблема безработицы считается одной из самых больших проблем в рыночной экономике, и, не решив её, невозможно наладить эффективную экономическую деятельность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Душенькина Е.А. Экономическая теория: конспект лекций М.: Эксмо, 2013.
2. Душанин Т.Н. "Экономика переходного периода" - М.: ИМПЭ, 2014.
3. Абакумова, О.Г. «Макроэкономика». М.: Приор, 2013.

© Бабаков А.Н, Бабаева Н.Р, 2017

УДК 339.9

Багателия Миранда

студентка 4 курса ИЭУБ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: mira.bagateliya@mail.ru

Е.Э. Удовик

докт. педаг. наук, профессор кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ydovik - ydovik@rambler.ru

Р.В. Костенко

ассистент кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ruzalina01@bk.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация:

В условиях глобального экономического кризиса была выявлена неэффективность существующей мировой валютной системы, что способствовало возобновлению дискуссий о ее возможном реформировании. Вследствие растущей взаимозависимости стран мирового хозяйства остро встает вопрос формирования комплексного механизма и принципов глобального управления с наднациональным характером. Статья посвящена анализу современных тенденций и перспектив развития мировой валютной системы.

Ключевые слова:

Мировая экономика, мировая валютная система, финансовый кризис, глобализация

В современных условиях наблюдается ситуация, когда в мировой экономике формируется новая модель многоукладной системы транснациональных и национальных элементов, являющихся составными частями мирового сообщества и валютно - финансового и кредитного пространства. На международные валютно - кредитные и финансовые отношения оказывают влияние процесс глобализации и трансграничное движение финансовых потоков, которые характеризуются спекулятивным характером. В мировой экономике формируются новые явления, находящиеся под влиянием таких факторов как:

- сдвиги в характере циклического развития;
- изменения в отраслевой структуре хозяйства, когда происходит рост сферы нематериального производства, в частности финансового сектора и валютно - кредитных финансовых отношений в общей системе мирового хозяйства;
- изменение соотношения сил на мировой арене, усиление интеграционных процессов;
- противостояние политики протекционизма и либерализации хозяйственных отношений;
- формирование системы глобального управления экономикой.

В марте 2016 года МВФ заявил о начале исследования, посвященного выявлению характера проблем, стоящих перед международной валютно - финансовой системой, и необходимостью выявить имеющиеся недостатки в этой системе и заложить основу для проведения дальнейших реформ. Международная валютно - финансовая система служит основой, которая способствует обмену товарами и услугами и движению капитала между странами и поддерживает устойчивый экономический рост. Для того чтобы эта основа была эффективной, она должна учитывать потребности как отдельных стран, так и системы в целом с учетом меняющихся условий экономических и финансовых связей.

МВФ играет ведущую роль в международной валютно - финансовой системе. В последний раз очередной анализ проводился в 2011 года, и за прошедшие годы многое изменилось, как в МВФ, так и в мире. В Фонде был усилен надзор за финансовым сектором, вступило в силу решение об интегрированном надзоре, был расширен анализ вторичных эффектов наряду с другими направлениями работы по вопросам взаимосвязанности; был пересмотрен набор инструментов кредитования. Были увеличены финансовые ресурсы МВФ (примерно до 1 трлн. долл.), повышены квоты, начали функционировать новые соглашения о займах, и были заключены двусторонние соглашения о займах [1, с. 84].

В настоящее время мировая экономика характеризуется рядом структурных сдвигов, и их сочетание ведет к росту напряженности и рисков.

Обозначим проблемы, стоящие перед мировой валютной системой.

1. Одна из наиболее существенных проблем связана с необходимостью ускорения роста в странах с развитой экономикой в период после кризиса. На пике кризиса странам с формирующимся рынком удалось сохранить стабильность за счет использования своих буферных резервов, и ожидалось, что через несколько лет состоится своего рода «передача эстафеты» от стран с формирующимся рынком странам с развитой экономикой.

2. Другой проблемой является необходимое перебалансирование экономики Китая. Рост будет менее высоким, но, вероятно, более стойким.

3. Имеет место историческое снижение цен на биржевые товары, требующее проведения корректировок нефтедобывающими странами Ближнего Востока и другими экспортерами биржевых товаров, которым нужно найти новую бизнес - модель.

4. Имеются различия денежно - кредитных условий в основных мировых экономиках. Асинхронные изменения в денежно - кредитной политике США, Европы и Японии позволяют ожидать продолжения волатильности.

Что касается роли МВФ в реформировании мировой валютной системы, то отметим, что он остается в центре системы. Фонд должен наблюдать за развитием экономик стран - членов и не допускать возникновения дисбалансов в различных регионах мира, особенно нарастания финансовых дисбалансов. Необходимо обеспечить интеграцию стран с формирующимся рынком в международную валютно - финансовую систему с целью достижения ими более высокого уровня жизни. Следовательно, необходимо, чтобы притоки были более стабильными на протяжении длительного времени, и следует принять решение, как обеспечить их безопасность. В данном случае, возможно проведение макропруденциальной политики, которая нацелена на достижение стабильности в экономике в целом [2, с. 77 - 81].

Подводя итог дальнейшей роли МВФ в международной валютно - финансовой системе необходимо отметить, что в программу дальнейшей работы Фонда включены три направления: повышение безопасности потоков капитала, укрепление мировой системы финансовой защиты и роль СДР. Остановимся на них более подробно.

1. Повышение безопасности потоков капитала состоит из нескольких этапов. Первый этап заключается в оценке характеристик потоков капитала – их волатильности и направления. Второй этап, который планируется провести в середине 2016 года, включает обзор опыта решения странами проблем, связанных с потоками капитала, в рамках институциональной позиции МВФ.

2. В рамках укрепления мировой системы финансовой защиты МВФ подготовит обзорный документ, который будет учтен для последующих обсуждений квот. В рамках этого направления Фонд планирует рассмотреть достаточность системы защиты всех категорий государств - членов во время кризисов.

В рамках пересмотра квот с января 2016 года вступают в силу реформы, завершившие 14 - й общий пересмотр квот. Данный пакет реформ обеспечивает беспрецедентное стопроцентное увеличение совокупных квот и существенное перебалансирование долей квот, что позволит более точно отражать меняющиеся относительные веса государств - членов МВФ в мировой экономике.

3. В связи с добавлением китайского юаня в корзину СДР государства - члены Фонда нуждаются в анализе вопросов более широкого использования СДР в международной валютно - финансовой системе, чем и займется Фонд в ближайшее время.

В последние десятилетия вопрос реформирования мировой валютной системы активно обсуждается различными учеными, и предлагаются различные варианты, в том числе:

- возвращение системы золотого стандарта;
- введение нового валютного эквивалента;
- создание поливалютной системы;
- создание мультивалютной системы;
- создание новой резервной валюты и замена ею доллара;
- переход к двухуровневой системе.

Наиболее перспективным, по мнению некоторых экономистов представляется многовалютный стандарт как базовый принцип новой мировой валютной системы. [3, с. 8 - 15].

Новый многовалютный стандарт должен соблюдать преемственность и четко определить базовый принцип новой системы. В данном случае имеется в виду состав валют и критерии их выбора. Подтверждением качества и устойчивости мировых денег является способность эффективно выполнять три функции мировых денег, к которым относятся: интернациональная мера стоимости; международное средство платежа и резервов; индикатор конкурентоспособности и признания на мировом финансовом рынке.

Следует признать, что в ближайшее время перехода на новую мировую денежную единицу не произойдет, поскольку многие страны имеют существенные резервы, а также инвестиции, номинированные в долларах и других резервных валютах. Отказ от использования существующих валют может привести к серьезным финансовым потерям. Однако уже сейчас могут быть созданы новые наднациональные структуры, действующие вне МВФ. Уже сейчас можно внедрять новую условную денежную единицу и использовать ее в качестве средства платежа и сбережения наряду с действующими международными валютами. Данные мероприятия создадут альтернативу МФВ и станут предпосылкой дальнейшего реформирования Ямайской валютной системы [4, с. 9 - 83].

Таким образом, отметим, что в рамках построения новой финансовой архитектуры необходимо предпринять следующие шаги:

- разработать новые правила деятельности ведущих мировых рейтинговых агентств и установить контроль над ними;
- увеличить легитимность имеющихся финансовых институтов;
- укрепить мировую финансовую систему за счет создания мировых финансовых центров и множества резервных валют;
- создать многополярную систему управления международными организациями.

Таким образом, вопрос реформирования МВС в условиях кризиса и посткризисного развития, стоит достаточно остро и определенные шаги в данном направлении осуществляются.

Список использованной литературы:

1. Андропова Н.Э. Проблемы реформирования мировой финансовой архитектуры в условиях финансовой глобализации // Экономические науки. – 2012. – № 5. – 84 с.
2. Сапрыкина В.Ю. Финансовая глобализация и реформирование мировой валютно - финансовой системы // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2014. – № 1. – 77 - 81с.
3. Сеньков М.И. Финансовая глобализация как причина роста вероятности возникновения финансовых кризисов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2012. – № 1. – 8 - 15 с.
4. Шевченко Л.М. Финансовая глобализация и риски устойчивости национальной финансовой системы // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2012. – № 7. – 9 - 83 с.

© М.Б. Багателяя, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко, 2017

А.С. Барашова
студентка 4 курса ИЭУБ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: 10barashova@mail.ru

Е.Э. Удовик
докт. педаг. наук, профессор кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ydovik - ydovik@rambler.ru

Р.В. Костенко
ассистент кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ruzalina01@bk.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЗОЛОТА

Аннотация:

В статье представлены данные по мировому рынку золота. Рассмотрена информация о наибольших запасах золота в золотовалютных резервах стран. Среди данных по мировому рынку также рассматривается анализ цен в динамике за несколько лет и экспертные прогнозы ведущих аналитических агентств до 2018 года.

Ключевые слова:

Золото, фиксинг, запасы золота, золотые резервы; рынки золота, цена золота, золотовалютные резервы

Золото является драгоценным металлом, который всегда ценили за красоту, редкость, а также уникальные свойства. Как известно, достаточно долго золото использовали в качестве денег. По мере снижения монетарных функций золото стало обычным рыночным товаром. Соответственно, контроль за оборотом ослабевает со стороны государства и усиливается со стороны рыночных структур. Важнейшей особенностью рынка золота является то, что основной актив рынка, т.е. золото одновременно выступает и резервным активом, и рыночным товаром.

В настоящее время золото используется государством в качестве запаса в золотовалютном резерве, т.к. оно защищено от обесценения намного лучше, чем другие статьи резервов, кроме того, мировое сообщество оказывает доверие тем правительствам, которые поддерживают свой золотой запас на должном уровне, определение которого находится в компетенции правительства и Центрального Банка страны и зависит от экономического положения в стране.

В таблице 1 представлены данные о наибольших запасах золота в золотовалютных резервах стран.

Таблица 1 - Золотые резервы стран (т)

Страна	2010 год	2017 год
США	8133,5	8133,5
Германия	3401,0	3374,1

Италия	2451,8	2451,8
Франция	2435,4	2435,9
Китай	1054,1	1842,6
Россия	788,6	1715,8
Швейцария	1040,1	1040,0
Япония	765,2	765,2
Нидерланды	612,5	612,5
Индия	557,7	557,8

Таким образом, за период 2010 - 2017 гг. рейтинг стран практически не изменился, за исключением взаимозамены России и Швейцарии. Важно отметить, что золотой резерв России увеличился в 2,2 раза.

Функции рынка золота заключаются в обеспечении международных расчетов, инвестиционной деятельности, промышленно - бытового потребления, частной тезаврации, страховых рисков, а также совершении спекулятивных операций. На рынке золото может обращаться в виде стандартных и мерных слитков, самородков драгоценных металлов, пластин, изделий (за исключением ювелирных), монет и золотых сертификатов.

В настоящее время на мировом рынке функционирует 52 рынка золота, в том числе 11 в Западной Европе, 14 в Америке, 19 в Азии и 8 в Африке.

Курс золота, как таковой, на рынке является наглядным показателем того, на каком уровне развития находится экономика той или иной страны. Официальный, он же общепринятый курс золота устанавливается на Лондонской бирже драгоценных металлов два раза в день путем установления «лондонского фиксинга»[1, с.55].

Кроме мировых цен на золото, есть еще так называемый национальный курс драгоценных металлов, по которому они будут продаваться в конкретном государстве. Данное обстоятельство накладывает на курс золота еще и некоторый экономический аспект. Мировой рынок золота контролирует изменение цены на драгоценный металл и по национальному курсу, и по международному, ведь во многом национальные котировки складываются из общемировых плюс расходы на доставку и налоги. Динамика изменения цен золота за 1 месяц приведена на рисунке 1.



Рис. 1. Динамика изменения цен на золото

Таким образом, важно понимать, что курс золота на международном рынке драгоценных металлов может отличаться от того, которые устанавливает Центральный Банк той или

иной страны Разница чаще всего незначительна на малых объемах, а вот при «серьезном» инвестировании может достигать многих десятков тысяч долларов. Таким образом, курс золота в России будет отличаться от курса золота в мире.

Мировой рынок золота имеет множество особенностей. Большое значение ему придает тот факт, что золото имеет значительный вес в экономике каждого государства, обладающего запасами желтого металла в той или иной мере.

Мировой рынок золота устанавливает цену золота, которая все - таки является понятием иррациональным и варьирующимся. За общемировую стоимость, например, нельзя купить желтый металл в ближайшем отделении банка. На основе вышесказанного уже можно сделать вывод о том, что цена золота бывает двух видов:

- национальная (продажи в конкретном государстве);
- общемировая.

Само формирование цены на золото — это многогранный и многоэтапный процесс. Цена золота на мировом рынке составляла с начала года и колеблется в пределах 1100 - 1200 долларов за тройскую унцию, таковы показатели на сегодня. Стала она таковой после того, как сошлись такие факторы, как экономические, политические, спекулятивные и даже социальные. Обстановка в мире имеет большое влияние на курс золота.

Мировая экономика всегда будет признавать унции золота как ценный и востребованный товар. Прогноз цен на золото 2018 года благоприятен, то есть, эквивалент драгоценного металла будет все возрастать, утверждают последние новости. Движение золота вверх было заметным еще в 2016 – ом году. Эксперты охарактеризовали этот процесс длительным. Стартовый ценник на рынке поднялся изначально на 18 процентов. Нужно отметить, скачок был значительным, в отличие от стоимости доллара. Несмотря на относительную зависимость друг от друга, не стоит исключать ее между этими мировыми величинами[2].

Стоимость золота не имеет привязанность к определенным территориям, не влияет на нее и экономика какого - либо определенного государства. С 1919 года Лондонская биржа драгоценных металлов была наделена преимущественным правом в определении стоимости золота.

Стоимость устанавливается в процессе наподобие аукциона, который носит название золотой фиксинг, при этом делаются ставки, и определяется цена. В процедуре принимают участие крупные банки, не заинтересованные в характеристике дорогого металла по его стоимости. Существует два подобных друг другу этапа, после окончания которых называют цену золота, публикуя ее на официально зарегистрированном портале биржи. Цифру берут во внимание все финансовые учреждения.

Цена на золото на Лондонской бирже формируется ежедневно кроме выходных, и на сегодня она составляет около 1200 долларов за унцию. Что представляет собой стоимость 1 тройской унции золота на Лондонской бирже прямо сейчас вы можете увидеть графике:

London Fix		Please press reload or refresh for today's prices							
www.kitco.com		GOLD		SILVER	PLATINUM		PALLADIUM		
		AM	PM		AM	PM	AM	PM	
Oct 30, 2017		1272.75	1272.00	16.7350	NR	NR	NR	NR	
Oct 27, 2017		1267.80	1266.45	16.7200	916.00	917.00	NR	972.00	

Рис. 2. Стоимость 1 тройской унции золота на Лондонской бирже

Эксперты сберегательного банка РФ утверждают, что имеется ряд причин сезонных изменений, в зависимость от которых попадают цены на золото на 2018 год в России. К таким факторам относят:

- Инвестиционный спрос на драгоценные металлы.
- Насколько стабильно экономико - политическое развитие.
- В каком положении находится мировая экология.

Несведущий гражданин может не понимать странную, на первый взгляд, взаимозависимость всех вышеуказанных причин. Политика и мировая социально - политическая стабильность влияют на спрос инвестиций. Нестабильная экономическая ситуация в определенном государстве, а также во всем мировом сообществе, существенно поднимает потребность в золоте. Для крупных игроков мира бизнеса и финансов золото является отличным инвестиционным инструментом. Но запасов этого дорогого металла не бесконечное множество, это исчерпаемый ресурс на планете. Вот связь с экологией. К тому же, для освоения новых разработок требуется хорошее финансирование.

Золотые резервы на сегодняшний день истощились во многих странах. Аналитики связывают происходящее с кризисным положением 1930 – х годов и последних лет в мировом экономическом развитии. Пошатнулись многие валюты. Не стал исключением и доллар. Привязать национальную валюту к драгоценному металлу стало практически невозможно. Касаемо ближайшего будущего можно отметить, что динамика золота в 2018 году будет положительной. Хотя информационных вестей по этому поводу не так много.

Основные предсказания и предположения дают консалтинговые компании, журналы экономического формата и крупнейшие финансовые корпорации в лицах своих экспертов. Центробанком РФ текущая обстановка на финансовом рынке только комментируется. Относительно «золотоцены» ясная позиция у Сбербанка. Его аналитический отдел считает, что кроме ориентации на показатель Лондонской биржи, не следует исключать фактор влияния стабильности внутренних экономических и политических аспектов Российского государства.

Не следует забывать, что экономическая нестабильность активизирует и побуждает инвесторов скупать золотой металл. Ввиду вышеизложенного, стоимость золота в 2018 году следует связывать с экономическим прогнозированием для Российского государства. Не стоит забывать и о промышленном спросе на этот дорогостоящий металл. Ведь он нужен разным отраслям промышленности, как и для медицинских, и для косметологических целей.

Желтый металл в России оценивают, опираясь на мировую аналитику и показатели. Нюанс лишь в том, что учитываются какие - либо перемены в самой стране. Все эти предположения и расчеты совпадают с американскими финансовыми и биржевыми высказываниями аналитиков, которые утверждают, что прогноз курса золота на 2018 год показывает динамику роста драгоценного металла. Хотя российскими экспертами было отмечено падение стоимости драгметаллов вообще. Стоит помнить и то, что «золотые» цены окажут влияние и на российскую валюту[3].

Список использованной литературы:

1. Золотарев В.С. Международные финансы: учеб. пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков. – 3 - е изд., доп. и перераб. – М.: Альфа - М:

НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429036>

2. Золотовалютные резервы стран мира – Режим доступа: <http://stock-list.ru/zvr.html> (дата обращения: 11.10.2017).

3. Олифиренко Я. В., Удовик Е.Э. Золотовалютные резервы стран мира // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. X междунар. студ. науч. - практ. конф. № 7(10). Режим доступа: [https://sibac.info/archive/meghdis/7\(10\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/7(10).pdf) (дата обращения: 18.10.2017)

© А.С. Барашова, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко, 2017

УДК 330.342:332.14

А.С. Бахталиев

Студент 4 курса КФУ им. В.И. Вернадского
Института экономики и управления
(структурное подразделение)
г. Симферополь, РФ
E - mail: bak_619@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье проведено исследование методологических основ исследования инновационно - технологического развития экономики России. Приведено авторское понимание классификации совокупности исследовательских инструментов, согласно которому методология исследования данной проблемы базируется на междисциплинарном синтетическом сочетании групп управленческих и аналитических методов, каждая группа из которых включает в себя как теоретические так и эмпирические исследовательские инструменты.

Ключевые слова: методология исследования, инновационно - технологическое развитие, управленческие методы, аналитические методы.

На современном этапе развития экономической науки инвариантность инновационно - технологического развития экономики предопределяет применение междисциплинарного подхода исследования, в рамках которого очевидным является применение широкого спектра общенаучных и специально - экономических методов. Данный подход обусловлен, в первую очередь тем фактором, что инновационно - технологическое развитие находит свои проявления не только в экономической сфере, даже если инновации реализуются в экономическом секторе [3, с. 92].

Инновационно - технологическое развитие – это стратегия и тактика модернизации, поэтому осмысление функционирования данного феномена требует привлечения широкого круга методов.

Междисциплинарность исследования данной проблемы также связана с очевидным неудовлетворительной по состоянию инновационного развития, когда инновационная

система России развивается неравномерно в отраслевом, региональном и других направлениях. Практически отсутствует необходимая инфраструктура для становления инновационных центров, нормативное обеспечение несистематизированное, показатели деятельности инновационных центров являются очень низкими и комплексно не анализируются, отсутствуют действенные механизмы стимулирования субъектов предпринимательства, сферы образования и науки в активизации инновационной деятельности, политическая деструктивность реформ ограничивает возможности научно - технического сотрудничества страны и приток иностранных инвестиций, повышение уровня инновационного потенциала общества [1, с. 80].

Указанные аспекты актуализируют потребность научно - теоретического переосмысления методологии исследования инновационно - технологического развития экономики России.

К аналитическим методам относим следующие: общенаучные методы аналогий, сравнительно - аналитический метод, методы интерполяции и экстраполяции, аналитические методы, которые основаны на процедурах синтеза - анализа качественных и количественных данных, экономико - статистический метод, метод линейного программирования, метод моделирования, а также другие, связанные с указанными методы. Выбор данной методологии обосновывается осмыслением исследовательской проблемы как многообразного экономико - технологического феномена, который охватывает широкий спектр научного познания экономической исследовательской идеологии [2, с. 40].

С методологической точки зрения в процессе исследования нужно учитывать, что инновации в управлении экономикой являются не только результатом внешних воздействий, но и следствием саморазвития самой управленческой системы предприятий, образования новых, ранее не существовавших внутренних факторов, появляются в результате самостоятельной, сравнительно независимой от внешних социокультурных условий логики развития системы управления предприятием. Сюда относятся как тенденции генезиса общеуправленческих методологий и методов, так и специфические внутрисистемные процессы в рамках деятельности технологических предприятий [4, с. 193].

Выводы. Обобщая методологические основы исследования инновационно - технологического развития экономики России, приводим авторское понимание классификации совокупности исследовательских инструментов. Методология данного исследования базируется на междисциплинарном синтетическом сочетании групп управленческих и аналитических методов, каждая группа из которых включает в себя как теоретический так и эмпирический инструментарий. Управленческая группа методов представлена такими инструментами исследования, как: институциональный подход, проектный подход, комплексный метод оценки инноваций, методы прогнозирования, стратегического и антикризисного управления, управление проектами, методы системного обобщения, факторного анализа и другие методы.

Список использованной литературы

1. Балдин, К.В. Инвестиции в инновации: учеб. пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 238 с

2. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 2009. – 773 с.

3. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА - М, 2013.– 238 с.

4. Сейсебаева, Н.Г. Методологические подходы к оценке оптимизации управленческих инноваций на предприятиях машиностроения Н.Г. Сейсебаева // Теоретические и практические аспекты экономики и интеллектуальной собственности. – 2012. – Выпуск 2. – Том 1. – С. 193 - 196.

© А.С. Бахталиев

УДК 334.012.64.338.24

А.С. Бахталиев

Студент 4 курса КФУ им. В.И. Вернадского
Института экономики и управления
(структурное подразделение)
г. Симферополь, РФ
E - mail: bak_619@mail.ru

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье исследована роль интеллектуального капитала в формировании инновационной экономической системы. Автором уточнено и углублено сущность, функции и структуру интеллектуального капитала, исследованы и усовершенствованы теоретико - методологические подходы к его оценке. Разработана и научно обоснована модель отечественной инновационной экономической системы с учетом роли интеллектуального капитала.

Ключевые слова: знания, интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал, инновация, национальная система.

Жизнеобеспечение и всестороннее развития личности и общества, стали предпосылкой возникновения интеллектуальной экономики. Условием развития этой экономики является непрерывная нехватка интеллектуальных благ, а признаком интеллектуальной экономики выступает интеллектуальное производство, под которым понимают сознательную, гуманистически направленную деятельность человека. Критическим фактором производства в интеллектуальной экономике выступает интеллектуальный капитал, который представляет собой систему актуализированных знаний, целенаправленно предназначенных или непосредственно используемых для создания материальных и духовных жизненных благ

В современных условиях и в ближайшем будущем единственным фактором, развитие которого имеет достаточно обширный ресурс как по качественным параметрам, так и по количественным, и временными, является человеческий капитал. Именно уровень и качество человеческого капитала обеспечивает стабильность роста ВВП на душу населения

и повышения его благосостояния, и является доминантой стабильного роста экономик развивающихся стран [2, с. 19].

В работе интеллектуальный капитал определяется как совокупность нематериальных активов компании. В научном исследовании это понятие рассматривается как «коллективный мозг», аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы, и выполняет следующие основные функции: накопительную, производственную, воспроизводственную, стимулирующую, обеспечения производительности труда, конкурентоспособности, воздействия на экономический рост.

Однако в условиях развития информационного общества традиционные подходы к определению интеллектуального капитала не полностью отражают его сущность. На взгляд автора, интеллектуальный капитал следует рассмотреть как совокупность человеческого, организационного, потребительского и информационного капиталов, которые взаимодействуют друг с другом [1, с. 60].

Новая парадигма управления интеллектуальным капиталом организации своим особым научно - практическим сектором имеет управление расширенным воспроизведением социальных институтов, регулятивных и координационных трансакций. Можно констатировать, поиск, проектирование и внедрение новейших институтов в систему творчески - созидательных трансакций является одной из форм воспроизводства интеллектуального капитала, а управление этим воспроизведением предстает как разновидность управления интеллектуальным капиталом в организации целом. То есть менеджмент интеллектуального капитала объективно превращается в самостоятельную систему знаний об управлении современной организацией [3, с. 77].

Новое качество управления в сфере движения интеллектуального капитала организации – это специфическая отрасль, которая существенно расширяется и углубляется, предметно - объектная сфера управления интеллектуальным капиталом предприятия. Новейшие особенности управления интеллектуальным капиталом в организации заключаются в следующем: становление новых форм и методов управления интеллектуальным капиталом; специализация управленческой деятельности на развитие неявных интеллектуальных знаний, а также на трансформации неявных знаний в явные; у менеджеров происходит понимание императивного характера развития институтов не рыночного, а дискурсивного экономического пространства; место менеджера в системе управления определяют его интеллектуальные знания [4, с. 44].

Выводы. Интегральными результатами проведенного исследования является совершенствование концептуальных основ управления интеллектуальным капиталом на разных уровнях.

Автором была расширена структура интеллектуального капитала и выделены информационный капитал как одну из его составляющих, в которую входят информация о клиентах, поставщиках, конкурентах, доступ к специальным базам данных научных разработок и изобретений, научно - методические материалы, ноу - хау. Также проанализированы методы оценки интеллектуального капитала и определена целесообразность использования каждого из них для оценки на трех уровнях:

государственном, региональном и на уровне предприятий. Предложен собственный метод оценки интеллектуального капитала в виде задачи математического моделирования.

Список использованной литературы

1. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковачин. – Питер, 2001 – 288 с.
2. Гапоненко, А.Л. Интеллектуальный капитал / А.Л. Гапоненко [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php>
3. Гелбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гелбрейт. – М.: Директ - Медиа, 2007. – 347 с.
4. Иноземцев, В.Л. За пределами экономического общества / В.Л. Иноземцев. – М.: Изд - во «Academia» - «Наука», 1998. – 640 с.

© А.С. Бахталиев

УДК 336.7

А.В.Белкин,

студент 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Tomas - b@mail.ru

Научный руководитель: Т.В. Гениберг

к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

ЗА 2001 - 2017 гг.

Аннотация

В данной статье рассмотрены изменения, происходившие с начала 2001 года в банковской структуре РФ. Были проанализированы показатели финансовой деятельности кредитных организаций, а также выявлены основные причины закрытия банков. Сделаны выводы о перспективах дальнейшего развития банковского рынка.

Ключевые слова

Банк, банковский сектор, вклады, сберегательные сертификаты, облигации, кредитная организация.

Банковская деятельность связана с движением денежных средств и капиталов, кредитованием. Она представляет собой вид предпринимательства, связанный с хранением и распределением денежных ресурсов. Деятельность кредитных организаций регламентируется Банком России.

Обстоятельства, складывающиеся в экономике и на финансовом рынке, в совокупности с быстрым ростом конкуренции на банковском рынке ставят перед Центральным Банком задачу ужесточения банковского законодательства и требований к отчетности кредитных организаций.

В настоящее время идёт оптимизация количества банков, которые способны к правильному ведению своей деятельности с целью обеспечения устойчивости банковской системы и наибольшей защищенности вкладчиков, кредиторов и других клиентов банка, это подтверждает и Т.В. Гениберг [1, с.126].

В ходе исследования был проведен анализ динамики сокращения численности банков РФ за последние 17 лет, что приведено в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика сокращения численности банков РФ за 2001 – 2017 гг.

Годы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Изменение количества банков России	-	+8	+10	0	-30	-46	-64	-53	-28	-50	-46	-34	-22	-33	-89	-101	-110

Из таблицы видно, что банки в России, начиная с 2005 года, стали подвергаться ежегодному сокращению. Самое значительное изменение наблюдается за последние три года. Так, в 2015 году сокращение количества банков достигло 89, в 2016 году - 101, а в 2017 году - закрыто уже 110 организаций. За весь рассматриваемый период (с 2001 по 2017 г.) количество банков сократилось на 688 или на 52,5% .

Главной причиной их закрытия и консолидации банковской системы Российской Федерации является внедрение политики избавления от тех банков, которые пытались фальсифицировать отчеты в Центральный банк, скрывая своё состояние банкротства, а так же тех, бизнес - модели которых были построены на сомнительных транзакциях.

Помимо этого, важную роль играют принимаемые поправки к закону «О банках и банковской деятельности», обязывающие банки иметь минимальный капитал в размере 90 млн.руб. в 2005 году, 180млн.руб. – в 2015 и 300млн.руб. – в 2017 году. Таким образом, многие банковские организации, ввиду этих изменений, были вынуждены объединяться или уходить с рынка.

Самим же Центробанком прогнозируется сокращение численности банков вдвое в течение последующих десяти лет.

В целом такое снижение количества игроков полезно для банковской отрасли, поскольку уменьшение количества ненадежных и сомнительных банков только оздоровит сферу, увеличивая уверенность потребителей в надежности крупных и образующих банков. Таким образом, на рынке останутся только организации, которые качественно выполняют свои обязанности, с этим соглашается и Т.В. Гениберг [2, с.71].

Далее была проанализирована динамика изменения показателей вкладов физических лиц, выпущенных облигаций, сберегательных сертификатов и зарегистрированного уставного капитала. Данные по перечисленным изменениям приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика показателей вкладов, облигаций, сберегательных сертификатов и уставного капитала банков РФ

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вклады физических лиц	-	+46,9	+43,9	+39,1	+25,2	+30,6	+33,0	+28,8	+14,4	+21,5	+27,1	+17,2	+30,9	+23,8	+5,8	+30,0	+11,5	
Выпущено облигаций	-	-15,9	+86,7	+86,8	+21,8	+19,9	+50,0	+72,4	+29,3	+9,9	+30,3	+23,9	+5,6	+16,9	+11,9	-6,7	-13,7	
Выпущено сберегательных сертификатов	-	+195,9	+125,4	+47,6	+17,9	+83,0	+144,7	+38,1	-19,5	-14,1	-9,7	-17,7	+1882,8	+53,1	+31,7	+24,1	-15,4	
Зарегистрированный уставный капитал	-	+25,8	+15,1	+20,5	+5,1	+16,8	+27,5	+29,2	+20,4	+41,2	-4,7	+2,4	+10,4	+9,1	+25,7	+26,6	+2,3	

По данным таблицы видно, что объем сберегательных сертификатов наращивал темпы выпуска до 2008 года, после чего до 2012 года (включительно) продемонстрировал падение. Это было связано, в первую очередь, с кризисными ситуациями в экономике, а также с незащищенностью государственным страхованием вложений в сертификаты на предъявителя. Далее в 2013 - 2014 годах произошёл резкий всплеск вложения средств в сберегательные сертификаты, что обусловлено созданием банками привлекательных условий по доходности. Сокращение выпуска сберегательных сертификатов связано с повышением интереса клиентов банков к вкладам. Схожую динамику продемонстрировали и облигации.

На сегодняшний день рынок банковских вкладов имеет тенденцию к активному развитию, не смотря на то, что за последние годы банки столкнулись с целым рядом трудностей. Так, в 2015 году Центральный банк поднимал ключевую ставку вплоть до 17 %, тем самым в системе кредитования образовались существенные трудности, и наблюдалась самое низкое за последние 17 лет повышение объема вкладов.

Банковские вложения для основной массы населения остаются наиболее распространенным типом инвестиций. За последние 5 лет прослеживается существенное повышение объемов вкладов населения в коммерческих банках и значительное изменение их структуры в пользу долговременных инвестиций [2].

На сегодняшний день размер уставного капитала действующего банка не должен опускаться ниже 300 млн.руб. По данным показателям 150 банковских организаций сегодня находятся в зоне риска. В дальнейшем либо они будут закрыты, либо присоединены к более крупным банкам.

В целом, показатели уставного капитала банков ежегодно растут, не смотря на стабильное сокращение банковского сектора. Исключением является 2011 год, падение в котором было связано с обострением долгового кризиса в еврозоне и усилившимся оттоком капитала. Таким образом, банки действовали в условиях дефицита ликвидности, и объем заимствований у Банка России за год вырос в 3,7 раза – до 1,2 трлн.руб.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в дальнейшем сокращение численности банков неизбежно. Вместе с этим будет продолжаться ужесточение требований к финансовым показателям их деятельности. Заинтересованность со стороны клиентов банка к инвестициям своих денежных средств в ценные бумаги также не потеряет актуальности в ближайшие годы.

Список использованной литературы

1. Гениберг Т.В. Развитие попечительства и благотворительности в дореволюционной России // Сибирская финансовая школа. Новосибирск. 2015. № 4 (111). С. 124 - 133.
2. Гениберг Т.В. Пути совершенствования системы благотворительности в современной России / Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 71 - 72.
3. Паклина А. А. Проблема аккумуляции сбережений населения во вклады коммерческих банков в современных условиях // Молодой ученый. — 2015. — №20. — С. 274 - 279.
4. Центральный Банк Российской Федерации // [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/>

© А.В. Белкин, 2017

УДК33

Т.В. Бондаренко, А.Д.Алиева

Студент 5 курса факультета экономики и управления
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС
Россия, г. Саратов
Научный руководитель: Копьев И.Г.
канд. военных. наук, доцент кафедры «Корпоративная экономика»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС
Россия, г. Саратов

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Под антикризисным процессом понимают, осуществление антикризисных процедур к деятельности предприятий - должников. Мировой опыт, показывает, что процесс управляем и включает в себя два блока процедур, таких как: антикризисное управление и антикризисное регулирование. Данные блоки занимают общую позицию на микро - и макроэкономическом уровнях.

Финансовое оздоровление - процедура банкротства, направленная на восстановление платежеспособности предприятия - должника и погашение задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности .

Необходимо отметить, что главной целью финансового оздоровления является восстановление платежеспособности и создание условий для расчетов с кредиторами, поддержания эффективности деятельности предприятия[3].

На наш взгляд, главным в антикризисном управлении и регулировании является обеспечение условий, при которых финансовые затруднения не могут приобретать постоянного, стабильного характера. Антикризисное управление является категорией микроэкономической. Это помогает охарактеризовать антикризисное управление как систему мер воздействия на социально - экономические отношения, складывающиеся на уровне предприятия при предупреждении кризиса, реагировании на него и изучении его последствий.

В состав антикризисного регулирования входят макроэкономические категории, они составляют меры государственного организационно - экономического и нормативно - правового воздействия на предприятия на стадиях предупреждения, реагирования и изучения кризисов.

Пути решения антикризисного управления осуществляется рядом следующих способов [1]:

- диагностирование финансового состояния и анализ производственного потенциала;
- бизнес - план финансового оздоровления предприятия;
- анализ состояния финансового и экономического кризиса предприятия и разработка мероприятий по финансовому оздоровлению;
- выбор и внедрение антикризисных процедур.

Для того ,чтобы эффективно управлять предприятием необходима поддержка государственного регулирования.

В систему государственного регулирования несостоятельности (банкротства) входят 2 элемента: законодательная и нормативно - правовая база. Данные базы регулируют процедуру банкротства, и орган, который обязан вносить в жизнь меры антикризисного регулирования.

Законодательные основы банкротства РФ и перспективы его дальнейшего развития были заложены Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» № 3929 - 1 от 19.11.1992 г. Гражданским кодексом РФ (ст. 61 и 65) и, действующим ныне Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» № 6 - ФЗ от 26.10.2002 г[2].

Выделяют основные направления государственного антикризисного регулирования:

- модернизация института банкротства в РФ;
- развитие различных форм государственной поддержки неплатёжеспособным предприятиям;
- разработка и реализация мер антикризисного регулирования во взаимосвязи с другими правительственными мероприятиями по стабилизации макроэкономической ситуации в стране и улучшению инвестиционного климата.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что финансовое оздоровление предприятия представляет собой процесс, основным содержанием которого является подготовка, принятие и реализация управленческих решений по предупреждению финансовых кризисов, их преодолению и минимизации их негативных последствий.

Список литературы

1. Стратегия и тактика финансового оздоровления и предупреждения банкротства: учебное пособие / О.В. Буреш, Л.Ю. Гербеева, Л.А. Солдатова, Н.В. Чигрова; Оренбургский гос. ун - т. – Оренбург: ОГУ, 2013. - 132 с.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 6 - ФЗ от 26.10.2002 г.
3. Постановление Правительства РФ № 367 от 25.06.2003 г.

© Т.В. Бондаренко, А.Д.Алиева

УДК 33

И.В. Бородина, П.А. Крайнов, В.А. Лучникова

студенты 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
E - mail: kross899@mail.ru

Научный руководитель: Т.В. Гениберг

к.э.н., доцент кафедры «Корпоративного управления и финансов»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ КЭПТИВНЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНОК ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье даётся определение понятию «кэптивная компания» в отрасли грузоперевозок, а также описываются результаты исследования влияния кэптивных компаний на российский рынок грузоперевозок, начиная с 1991 года. Даже спустя 25 лет кэптивные компании продолжают играть важную роль в экономике Российской Федерации, но выполняя уже не те задачи, для решения которых они создавались изначально.

Ключевые слова:

Кэптивная компания, рынок, грузоперевозки, транспорт, предприятия.

Рынок частных грузоперевозок в России начал развиваться в 1991 году после распада Союза Советских Социалистических Республик. Понадобилось около десяти лет (Рис. 1) для того, чтобы перебороть спад в производстве транспортных средств, прежде всего, железнодорожного грузового транспорта, и наладить адекватную и эффективную для всех систему взаимодействия поставщиков различных видов транспорта и частных грузоперевозчиков. В 1990 - х годах крупным российским промышленным и добывающим предприятиям требовалось найти компании, которые смогли бы постоянно удовлетворять их потребность в своевременной и надёжной транспортировке больших объёмов грузов. На тот момент таких компаний в России почти не было, а выбирать каждый раз нового грузоперевозчика «вслепую» означало риск потери груза, финансовых средств и репутации. Решением этой проблемы стали кэптивные компании.

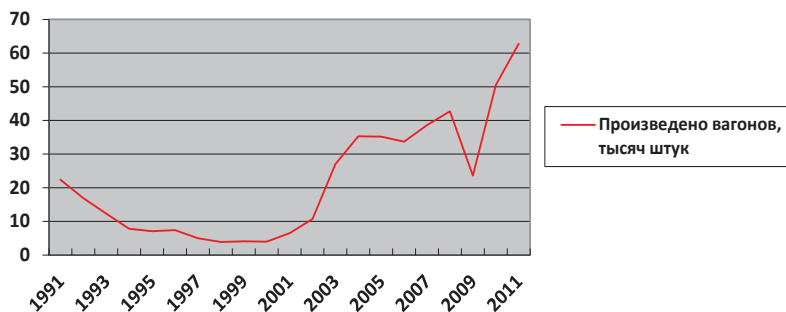


Рисунок 1. Динамика объёмов производства железнодорожных грузовых вагонов в России (1991 – 2008), в 1991 – в РСФСР [1]

Кэптивные компании в отрасли грузоперевозок – это результат вертикальной интеграции крупных промышленных и добывающих предприятий. Простыми словами, это фирмы - грузоперевозчики, которые были созданы крупными промышленными и добывающими предприятиями для того, чтобы осуществлять перевозку всей продукции или большей её части собственными силами, а не обращаться к сторонним организациям или свести их роль в перевозках к минимуму.

Во второй половине 1990 - х – в начале 2000 - х годов кэптивные компании создавались крупными промышленными и добывающими предприятиями в большинстве случаев для того, чтобы защититься от проблемы дефицита вагонов у частных грузоперевозчиков [2]. Однако 2003 год ознаменовался колоссальным ростом объёма выпущенных грузовых вагонов (в 2,5 раза) и тенденция к росту продолжилась. Частные грузоперевозчики, наконец, получили столько вагонов, сколько им было необходимо.

Сегодня все чаще встречаются случаи, когда частные операторы выкупают кэптивные компании вместе с их имуществом и, что наиболее важно, с их действующими контрактами на перевозки грузов [2]. Так, например, группа компаний «Globaltrans» купила кэптивные компании горно - металлургического холдинга «Металлоинвест» и ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», а АО «Нефетранссервис» купило такого грузоперевозчика, как ООО «Евразтранс» [4]. Причём, это бывает выгодно для обеих сторон. В чем состоит эта выгода? Когда независимый частный оператор ставит себе цель расширить географию своей деятельности - открыть новый филиал, это подразумевает увеличение парка транспортных средств, а также строительство, аренду или покупку зданий и сооружений. Если у оператора по различным причинам не получается заключить договор аренды вагонов и полувагонов с ПАО «РЖД», её дочерними и зависимыми компаниями, или покупки вагонов у вагоностроительного завода, это ставит под вопрос возможность расширения. Однако, выкупив кэптивную компанию, частный оператор решает сразу три задачи: задачу поиска зданий и сооружений под новый филиал, задачу увеличения парка транспортных средств, и, в большинстве случаев, задачу поиска контрактов для нового филиала. Выгода продавца состоит в получении относительно высокой прибыли от продажи зданий и сооружений, транспортных средств различной степени изношенности, а

также в снижении общих издержек за содержание кэптивной компании, которые перекладываются на покупателя.

К 2012 году на рынке уже присутствовало много транспортно - экспедиционных компаний, к тому же у них было столько вагонов, что возник ощутимый профицит предложения услуг. Ситуация изменилась – теперь грузоперевозчики стали конкурировать за грузы, и за крупного клиента независимые операторы готовы «драться». Здесь кэптивные компании оказались как никогда кстати – они стали дополнительным источником новых контрактов, причём долгосрочных. Некоторые предприятия, такие как «Металлоинвест», не осознавали, каким сокровищем для грузоперевозчиков они обладают и продавали свои кэптивные компании напрямую и сразу. Но были и расчётливые предприимчивые компании, такие как «Evraz» и «ММК», которые устроили торги и получили более высокую прибыль от продажи.

«Кэптивные операторы уйдут с рынка» - такой прогноз в октябре 2008 года дал заместитель генерального директора ПАО "Первая грузовая компания" Александр Сапронов, а также добавил: «Как только рынок позволяет, грузовладельцы отдают транспортные услуги на аутсорсинг. Они будут требовать от операторов стабильности услуг и низких издержек, что усилит конкуренцию между железнодорожниками» [3]. И, действительно, его слова оказались правдой. За последние семь лет наряду с возрастающей конкуренцией на рассматриваемом рынке произошло множество слияний и поглощений (Таблица 1).

Таблица 1 – Самые крупные примеры слияний и поглощений на рынке грузоперевозок Российской Федерации с 2011 по 2017 год [4]

Компания	Старый собственник	Покупатель	Парк вагонов	Сумма сделки
«ММК - Транс»	ММК	Globaltrans	3600 штук	300 млн. \$
«Металлоинвест - транс»	«Металлоинвест»	Globaltrans	8300 штук	540 млн. \$
«Евразтранс»	EVRAZ	«Нефтетранссервис»	5000 штук	290 млн. \$
«Сталь - транс»	«Северсталь»	«Первая грузовая компания»	800 штук	160 млн. \$
«Первая грузовая компания»	ПАО «РЖД»	ПАО «Независимая транспортная компания» (входит в крупный холдинг UCL Rail)	184 000 штук	125,5 млрд. □

Таким образом, кэптивные компании, которые играли важную роль во второй половине 1990 - х – начале 2000 - х годов и изначально создавались, чтобы обезопасить свои перевозки в условиях нестабильности и дефицита транспортных средств, сегодня играют не менее важную роль в развитии рынка грузоперевозок Российской Федерации. Поэтому они, безусловно, внесли и ещё внесут свой вклад в историю развития народного хозяйства в целом.

Список использованной литературы:

1. Динамика объёмов производства железнодорожных грузовых вагонов в России (1991 – 2008). Публикация «Вагоностроение России» от 08.07.2015 на сайте проекта «Newsruss» [Электронный ресурс] URL: http://newsruss.ru/doc/index.php/Вагоностроение_России
 2. Для чего изначально создавались кэптивные грузоперевозчики. Публикация на сайте Союза операторов железнодорожного транспорта [Электронный ресурс] URL: http://www.railsovet.ru/news/industry_news/?ELEMENT_ID=1342
 3. Прогноз Александра Сапронова в отношении кэптивных операторов. Публикация в журнале «РЖД - Партнёр» от 30.10.2008 [Электронный ресурс] URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/different/332854/>
 4. Самые крупные примеры слияний и поглощений на рынке грузоперевозок Российской Федерации с 2011 по 2017 год. Публикация в журнале о финансовых рынках «Financial One» от 21.11.2013 [Электронный ресурс] URL: <https://fomag.ru/news/bitva-za-transport/>
- © И.В. Бородина, П.А. Крайнов, В.А. Лучникова, 2017

УДК 339

В.Д. Бочкина

студент, ЮЗГУ,

г. Курск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ВЗИМАНИЕМ АКЦИЗА ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ НА ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС

Аннотация. В статье рассматриваются возможные пути решения проблем взимания косвенных налогов на таможенной территории ЕАЭС для дальнейшего экономического развития всех стран участниц ЕАЭС.

Ключевые слова: налоговое регулирование, таможенное регулирование, косвенные налоги, таможенные платежи, акцизы.

Экономисты отмечают следующие преимущества косвенных налогов перед другими налогами: налог взимается с того, кто оплачивает какие-либо товары или услуги, при этом налог никому не навязывается и его легко уплатить; исключается двойное налогообложение за один и тот же товар, поскольку его нельзя употребить дважды; сбор налогов дает информацию о благосостоянии государства и его граждан в конкретный момент времени [1, с. 131].

Одно из неоспоримых преимуществ косвенных налогов заключается в том, что они способны государственную казну. С одной стороны, косвенные налоги являются важным источником доходов в бюджет, с другой – наличие проблем НДС и акцизов порождает трудности экономики в целом.

Следовательно, актуальность выбранной темы обусловлена тем, что для эффективного функционирования экономики необходимо решить ряд проблем, связанных с взиманием косвенных налогов и перемещением подакцизных товаров через таможенную границу.

В Евразийском Экономическом Союзе (далее ЕАЭС) существует проблема дисбаланса налоговых поступлений в доходную часть каждого государства члена ЕАЭС. Изменение объемов торговли отдельными подакцизными товарами в ЕАЭС создает общий дисбаланс в размерах поступлений в бюджет каждого государства - члена ЕАЭС от взимания акциза и как следствие – существенным образом влияет на экономику, политику и социальную обстановку в каждом государстве ЕАЭС и ЕАЭС в целом. Причиной дисбаланса являются проблемы правового регулирования налогообложения в ЕАЭС [2, с. 216].

В настоящее время порядок обложения акцизами, регламентируется Налоговыми кодексами государств - членов ЕАЭС.

В соответствии Налоговым кодексом (далее НК) Российской Федерации к подакцизным товарам относятся: этиловый спирт, спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции в жидком виде) с объемной долей этилового спирта более 9 % ; алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта более 0,5 % ; табачная продукция; автомобили легковые, мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.); автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, прямогонный бензин, топливо печное бытовое [3]. В соответствии со статьей 279 НК Казахстана, подакцизными товарами являются: все виды спирта; алкогольная продукция; пиво с объёмным содержанием этилового спирта не более 0,5 процента; табачные изделия; бензин (за исключением авиационного), дизельное топливо; легковые автомобили (кроме автомобилей с ручным управлением или адаптером ручного управления, специально предназначенных для инвалидов); сырая нефть, газовый конденсат [4].

Как видно между списками подакцизных товаров России и Казахстана существуют отличия, т.е. отсутствует единый перечень подакцизных товаров, в результате чего происходит следующее в одном государстве - члене ЕАЭС товар является подакцизным, налогоплательщик подтверждает факт вывоза и освобождается от уплаты акциза, товар перемещается в другое государство - члена ЕАЭС, где товар уже не является подакцизным.

В результате: преимущественно товары перемещаются в страны ЕАЭС, не облагающие данный вид товаров акцизом; изменяются объемы взаимной торговли определёнными товарами в странах ЕАЭС; дисбаланс конкретных видов подакцизных товаров в отдельных государствах ЕАЭС; введение дополнительных налоговых льгот в странах ЕАЭС для регулирования поступлений подакцизных товаров.

Данная проблема требует решения путём создания единого перечня подакцизных товаров, а так же использование единых стандартов при их классификации, на всей территории ЕАЭС.

Список использованной литературы:

1. Головин, А.А. Транстихоокеанское и трансатлантическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов / А.А. Головин, К.О. Панкова, Е.С. Имкина // *The Genesis of Genius*. – 2017. – №1. – С. 131 - 134.

2. Головин, Ар.А. Комплексная оценка условий внешней торговли стран БРИКС / Ар.А. Головин, А.А. Головин, М.А. Пархомчук // *Theoretical & Applied Science*. – 2017. – № 9. – С. 216 - 220

3. Консультант Плюс. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>.

4. Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан. Налоговый кодекс Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.salyk.gov.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>

© В.Д. Бочкина, 2017

УДК 330.112.2

В.А. Ващук

студент 4 курса, факультета Финансы и кредит,
Кубанский Государственный Аграрный университет
им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, РФ

E - mail: vashuk3396@mail.ru

Научный руководитель: Ю.С. Шевченко

доцент, канд. эк. наук,
Кубанский Государственный Аграрный университет
им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, РФ

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ООО «АПК СЕЛЬХОЗ - КОНТРАКТ»

Аннотация: прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. От нее зависит финансовое положение организаций, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства. Вследствие выше перечисленного управление прибылью организации сегодня становится чрезвычайно актуальным. Управление прибылью позволяет выявить основные факторы ее роста и потенциальные возможности организации.

Ключевые слова: прибыль организации, оценка финансовых результатов, рентабельность организации, показатели прибыли, управление прибылью.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации. Важнейшим среди них является показатель прибыли, который в условиях перехода к рыночной экономике составляет основу экономического развития организации [2, с. 235].

Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности организации. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия [4, с. 106].

Проведем оценку финансовых результатов в ООО «АПК Сельхоз - Контракт» (таблица 1).

Таблица 1. Оценка финансовых результатов ООО «АПК Сельхоз–Контракт»

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп роста, %, раз
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Выручка	38476	100,00	40791	100,00	69633	100,00	180,98
Себестоимость продаж	26791	69,63	27369	67,10	41653	59,82	155,47
Валовая прибыль (убыток)	11685	30,37	13422	32,90	27980	40,18	239,45
Коммерческие расходы	90	0,23	87	0,21	104	0,15	115,56
Управленческие расходы	6433	16,72	11298	27,70	11333	16,28	176,17
Прибыль (убыток) от продаж	5162	13,42	2037	4,99	16543	23,76	320,48
Проценты к получению	16	0,04	0	0,00	3	0,00	18,75
Проценты к уплате	1420	3,69	2245	5,50	2722	3,91	191,69
Прочие доходы	954	2,48	2678	6,57	1570	2,25	164,57
Прочие расходы	1192	3,10	971	2,38	938	1,35	78,69
Прибыль (убыток) до налогообложения	3520	9,15	1499	3,67	14456	20,76	410,68
Текущий налог на прибыль	74	0,19	13	0,03	40	0,06	54,05
Прочее	3164	8,22	502	1,23	1895	2,72	59,89
Чистая прибыль (убыток)	282	0,73	984	2,41	12521	17,98	44,4

Многие относительные показатели таблицы 1, рассматриваемые в динамике за 2014 - 2016 гг., представляют несомненный интерес как для пользователей, так и для руководства организации. В ООО «АПК Сельхоз–Контракт» увеличение выручки составило 80,98 % . Себестоимость продаж увеличивается меньшими темпами, что отразилось на значительном росте валовой прибыли – 2,4 раза. Прибыль от продаж соответственно возросла в 3,2 раза, что очень благоприятно для компании и приводит к увеличению рентабельности продукции (услуг); в свою очередь увеличение прибыли до налогообложения и чистой прибыли указывает на положительную тенденцию в организации.

Характеристика работы организации с помощью показателей прибыли не является полной. Отсюда возникает необходимость оценки не только результативности, но и эффективности, т.е. результата в сопоставлении с производственными для его

генерирования затратами или задействованными ресурсами. Делается это с помощью расчета различных показателей рентабельности [1, с. 317].

Существует два вида базовых показателей рентабельности, и эти виды определяют две группы коэффициентов рентабельности соответственно: рентабельность капитала и рентабельность продаж.

Рассмотрим оценку рентабельности капитала ООО «АПК Сельхоз–Контракт». Организация как объект инвестирования получает капитал из нескольких источников. С позиции долгосрочной перспективы на деятельность организации особо значимую роль оказывают поставщики финансовых ресурсов (собственники предприятия и его инвесторы) и государство. Акционеры и лендеры, являясь основными инвесторами, выделяют капитал, на который приобретаются активы организации. Эти активы обеспечивают поступление доходов, которые после вычитания текущих расходов трансформируются в операционную прибыль, подлежащую распределению между основными тремя участниками [5, с. 281].

Лица, предоставившие свои средства организации, рассматривают ее как источник доходов, которые они желали бы получать на регулярной основе.

В таблице 2 представлены показатели, по которым оценим рентабельность капитала.

Таблица 2. Показатели рентабельности капитала ООО «АПК Сельхоз–Контракт»

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	
Коэффициент генерирования доходов, %	3,64	26,23	+22,59
Рентабельность активов, %	1,76	19,85	+18,09
Рентабельность инвестированного капитала, %	2,37	24,14	+21,77
Рентабельность собственного капитала, %	3,13	32,75	+29,62

С помощью показателя прибыли до вычетов процентов и налогов можно сделать оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов коммерческой организации посредством расчета аналитического коэффициента, называемого коэффициентом генерирования доходов, который по результатам таблицы 2 к 2016 г. вырос на 22,59, это указывает на положительную тенденцию в развитии предприятия. К концу 2016 г. на один рубль вложенного в активы ООО «АПК Сельхоз–Контракт» приходится 0,26 коп. прибыли от продаж.

При проведении аналитических расчетов с позиции инвесторов используются такие коэффициенты как рентабельность активов и рентабельность инвестированного капитала. Коэффициент рентабельности активов увеличился на 18,09 п.п., что связано с увеличением чистой прибыли предприятия, этот показатель означает, что организация рационально использует свое имущество. На 1 руб. затрат к концу 2016 г. приходится 0,2 коп. прибыли. Высокий уровень по сравнению с аналогичным показателем прошлого года свидетельствует о рациональном вложении капитала в активы и высоком спросе на продукцию организации. Коэффициент инвестированного капитала значительно увеличился на 21,77 п.п., что характеризует рост доходности долгосрочного капитала.

Рентабельность капитала определяет эффективность использования средств собственников, вложенных в организацию, позволяет сравнить с возможным доходом от вложения этих средств в другие организации. Коэффициент рентабельности собственного капитала в 2016 году составил 32,75 % – это выше, чем в 2015 г. (3,13 %) на 29,62. Этому способствовало увеличение прибыли и капитала на 11 537 тыс. руб. и 6 752,5 тыс. руб. соответственно. Увеличение этого показателя позволяет сделать вывод о том, что инвестиции собственных средств в производство дали достаточно хороший результат [3, с. 189].

В целом можно отметить, что все показатели рентабельности капитала организации находятся на высоком уровне, что говорит о достаточно эффективном вложении средств организации.

Показатели оценки эффективности капитала дополняются коэффициентами рентабельности продаж (таблица 3). Возможны различные алгоритмы их исчисления в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используются валовая, операционная или чистая прибыль. Так же еще рассчитывают общую рентабельность. Все эти показатели дают представление об эффективности текущих затрат организации и степени доходности реализуемой продукции.

Таблица 3. Коэффициенты рентабельности продаж ООО «АПК Сельхоз–Контракт», %

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменение + /–
Валовая рентабельность реализованной продукции	32,9	40,18	+7,28
Операционная рентабельность реализованной продукции	5,0	23,76	+18,76
Чистая рентабельность реализованной продукции	2,41	17,98	+15,57
Общая рентабельность реализованной продукции	3,67	20,76	+17,09

Показатель общей рентабельности за 2016 год повысился на 17,09 п.п., это говорит о том, что в 2016 г. каждый рубль реализации приносил 0,21 коп. прибыли до налогообложения; рост чистой рентабельности на 15,57 п.п. показал, что на 1 рубль реализованной продукции организация стала иметь 0,18 коп. чистой прибыли; также вырос показатель валовой рентабельности и к 2016 г. он стал составлять 40,18 % ; произошло увеличение и операционной рентабельности, т.е. на каждый рубль выручки получено 0,24 коп. прибыли от продаж.

На изменение рентабельности продаж согласно отчету о финансовых результатах влияют себестоимость и управленческие расходы. Влияние этих факторов можно просчитать методом цепной постановки [7, с. 315].

Проанализируем рентабельность продаж по данным рассматриваемой организации – ООО «АПК Сельхоз–Контракт». Как говорилось выше, рентабельность продаж в 2016 году возросла на 18,76.

Этот рост является следствием:

1) изменения выручки:

$$\left(\frac{69633 - 27369 - 11298}{69633} - \frac{40791 - 27369 - 11298}{40791} \right) * 100 = (0,445 - 0,052) * 100 = 39,3$$

Увеличение выручки на 28842 тыс. руб. обеспечило увеличение рентабельности продаж на 39,3.

2) изменение себестоимости:

$$\left(\frac{69633 - 41653 - 11298}{69633} - \frac{69633 - 27369 - 11298}{69633} \right) * 100 = (0,24 - 0,445) * 100 = -20,5$$

Увеличение себестоимости на 14 284 тыс. руб. привело к уменьшению рентабельности продаж на 20,5.

3) изменение управленческих расходов:

$$\left(\frac{69633 - 41653 - 11333}{69633} - \frac{69633 - 41653 - 11298}{69633} \right) * 100 = (0,239 - 0,24) * 100 = -0,1$$

Увеличение управленческих расходов на 35 тыс. руб. привело к снижению рентабельности продаж на 0,1.

Совокупное влияние факторов: $39,3 - 20,5 - 0,1 = 18,7$

Таким образом, рост операционной рентабельности продаж в 2016 году вызван увеличением выручки. Остальные факторы привели к ее снижению (особенно увеличение себестоимости продаж).

Систематическое получение прибыли является необходимой целью предпринимательской деятельности любой организации. Поэтому доминирующей проблемой для нее является максимизация прибыли, что означает разработку стратегии на систематическое увеличение прибыли и минимизацию издержек. Данная задача многоплановая, вот почему для своего решения она требует системного подхода [6, с. 535].

Для расчета общего изменения прибыли ООО «АПК Сельхоз–Контракт» при различных изменениях объема реализации необходимо изучить воздействие операционного рычага (левериджа). Оно состоит в том, что любое изменение выручки от продаж приводит к еще более интенсивному изменению прибыли [3, с. 173].

Рассчитаем силу воздействия операционного левериджа (эффект операционного рычага – ЭОР) по формуле:

$$\text{ЭОР} = (\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}) / \text{Прибыль от продаж}$$

$$\text{ЭОР} = \text{Маржинальная прибыль} / \text{Прибыль от продаж}$$

$$2014 \text{ год: } \text{ЭОР} = (38476 - 19353) / 5162 = 3,7$$

$$2015 \text{ год: } \text{ЭОР} = (40791 - 14448) / 2037 = 12,93$$

$$2016 \text{ год: } \text{ЭОР} = (69633 - 15576) / 16543 = 3,27$$

Сила воздействия операционного рычага показывает, на сколько процентов увеличится прибыль при изменении выручки на 1 %.

Наибольшее значение эффекта операционного рычага наблюдается в 2015 году (при увеличении выручки на 1 %, прибыль увеличится на 12,93 %), а наименьшее – в 2016 году (при увеличении выручки на 1 %, прибыль вырастет на 3,27 %).

Также важно отметить, что сила воздействия операционного рычага указывает на степень предпринимательского риска: чем выше сила воздействия операционного рычага,

тем выше предпринимательский риск. По нашим расчетам, наиболее рискованым можно считать 2015 год.

Далее необходимо определить такой объем продаж, при котором выручка покрывает все издержки организации – точку безубыточности.

Для определения безубыточного объема продаж в стоимостном выражении необходимо сумму постоянных затрат разделить на долю маржинальной прибыли в выручке:

2014 год: $14305 / (19123 / 38476) = 14305 / 0,497 = 28783$ тыс. руб.

2015 год: $18806 / (26343 / 40791) = 18806 / 0,646 = 29111$ тыс. руб.

2016 год: $17900 / (54057 / 69633) = 17900 / 0,776 = 23067$ тыс. руб.

Данный метод позволяет провести многовариантные расчеты прибыли в зависимости от изменений в объеме реализации продукции в натуральном выражении, планируемых ценах, в затратах. В результате можно рассмотреть разные варианты деятельности организации — от крайне пессимистического до крайне оптимистического. Данный метод позволяет использовать возможности имитационного моделирования [4, с. 152].

В ходе анализа были выявлены резервы роста прибыли за счет нескольких факторов:

- за счет увеличения объема реализации продукции;
- за счет снижения себестоимости выпускаемой продукции.

По результатам анализа нами вносятся следующие предложения:

Во - первых, для получения максимальной прибыли организация должна наиболее полно использовать находящиеся в ее распоряжении ресурсы. Увеличение объема выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции, на примере приведенной организации прибыль от продаж выросла на 14506 тыс. руб. Ну а кроме этого, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль. Таким образом, при увеличении выпуска и реализации рентабельной продукции увеличивается прибыль в расчете на единицу продукции, а также увеличивается количество реализуемой продукции, каждая дополнительная единица которой увеличивает общую сумму прибыли. Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли. Так чистая прибыль в ООО «АПК Сельхоз–Контракт» составила значительный прирост в 2016 г. по сравнению с 2014 г. в 43 раза.

Снижение себестоимости также значительно может увеличить получаемую организацией прибыль. Как описывалось в предыдущем пункте, одним из факторов снижения себестоимости является увеличение объема выпускаемой продукции. Другими факторами являются:

- улучшение уровня организации производства, имеющее своей целью свести к минимуму или вообще ликвидировать нерациональные издержки;
- слаженная работа всех составляющих производственного процесса (основного, вспомогательного, обслуживающего производства);
- оптимизация потоковых процессов в организации.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учеб. для вузов / И. Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 480 с.

2. Бланк И. А. Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. - К.: Ника - Центр, 2014. - 554 с.
3. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: учебник / М. Н. Крейнина - М.: Дело и сервис, 2014. - 304 с.
4. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учеб. пособие / М. Н. Крейнина. - М.: ИКЦ «ДИС», 2013. - 224 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. - Минск: ИП "Экоперспектива", 2013. - 398с.
6. Шевченко Ю. С. Управление прибылью и ее влияние на финансовую устойчивость организации // Сборник статей по материалам 72 - й научно - практической конференции преподавателей по итогам НИР за 2016 г. «Научное обеспечение агропромышленного комплекса» - 2017. - С. 535 - 536.
7. Ярин Г. А. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г. А. Ярин, Е. Г. Ярина - Екатеринбург: Изд - во УГЭУ, 2014. - 479 с.

© Ю.С. Шевченко, В.А. Вашук, 2017

УДК 2

Володин А.И.

Студент факультета государственного и муниципального управления,
Уральский институту управления - филиал РАНХ и ГС,
г. Екатеринбург, РФ
Email: aivolodin80@mail.ru

20 ИММАНЕНТНЫХ ХРОНИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗАКРЫТЫХ АДМИНИСТРАТИВНО - ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (ЗАТО) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВЫЗВАННЫХ ОСОБЕННОСТЯМИ ИХ АДМИНИСТРАТИВНО - ПРАВОВОГО СТАТУСА

Аннотация: В исследовании практики организации стратегического планирования на территориях муниципальных образований с особым административным статусом. Установлено наличие схожих по своей сути имманентные проблемы, влияющие на социально - экономическое развитие городов с особым административным статусом. Выдвинуты авторские гипотезы в отношении причин выявленной ситуации, а также сформулирован ряд предложений и аргументированных оснований по преодолению подобной негативной практики.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление, социально - экономическое развитие, административный статус территории, закрытое административно - территориальное образование (ЗАТО), проблема, стратегия, стратегическое планирование, развитие.

Актуальность равномерного и устойчивого социально - экономического развития территорий Российской Федерации в сложившейся для страны обстановке не вызывает сомнений и является очевидным приоритетом государственного и муниципального управления.

Однако, в управленческой практике встречается ряд случаев повышенной сложности – это моногорода, военные городки и закрытые административно - территориальные образования (ЗАТО). Последние, в силу национальной значимости градообразующих объектов, относятся к центрам стратегической ответственности государства.

Развитие экономики на подобных территориях происходит в условиях территориально замкнутого пространства (зоны с пропускным режимом), а также множества управленческих и юридических ограничений [1], связанных с наличием статуса закрытого административно - территориального образования, и существенно ослабляющих перспективы развития муниципалитетов.

До настоящего времени в отечественной специальной и научной литературе предпринималось мало попыток выявления и систематизации реальных неблагоприятных последствий и управленческих дисфункций, возникающих в ЗАТО и находившихся бы в прямой причинно - следственной связи с их особым административно - правовым статусом.

В рамках подготовки настоящей статьи автором такая попытка предпринята. Внимательный анализ документов стратегического планирования более чем полутора десятков ЗАТО в РФ позволил сформулировать своеобразный рейтинг ключевых *общих* проблем социально - экономического развития ЗАТО, вызванных особым административно - правовым статусом этих территорий. Диагностике подверглись нормативные акты, характеризующие состояние социально - экономического развития таких муниципалитетов как ЗАТО Северск, ЗАТО Трехгорный, ЗАТО Видяево, ЗАТО Озерск, ЗАТО Шиханы, ЗАТО Локомотивный, ЗАТО п. Солнечный, Новоуральский городской округ [2].

Проведенное изучение и рассмотрение документов стратегического планирования городов ЗАТО, подтвердило о наличии существенных проблем и ограничений на условия ведения нормальной хозяйственной деятельности в городе или городском округе [3, 4]. Статус административно - территориального образования находит отражение и проявляет свое влияние буквально во всех сферах социально - экономического развития муниципалитетов: демографической ситуации, рынке труда и занятости, экономическом развитии, развитии малого и среднего бизнеса и предпринимательства, инвестиционной деятельности, городской инфраструктуре, жилищно - коммунальном хозяйстве, транспортной инфраструктуре, потребительском рынке, сферах туризма, культуры, досуга, физической культуры и спорта.

Иными словами, представленные ниже проблемы социально - экономического развития вышеперечисленных ЗАТО, не просто однотипны, но и во многом очень схожи.

Итак, практически каждое (любое) ЗАТО России имеет следующие хронические проблемы социально - экономического развития, вызванные особенностями административного статуса муниципального образования:

1. В демографическом плане практически повсеместно сохраняется тенденция превышения смертности над рождаемостью, а также фиксируются отрицательные

миграционные процессы. Демографический анализ структуры населения свидетельствует об устойчивых тенденциях увеличения доли людей пожилого возраста в общем количестве населения.

2. Общую тенденцию в развитии экономики ЗАТО, как правило, определяет какая-то одна основная отрасль (чаще всего – промышленность). В сущности каждое ЗАТО является моногородом.

3. Доминирующая роль градообразующего предприятия ставит экономику города и её развитие в зависимость от его деятельности, что прямо влияет как на темпы развития частного предпринимательства, так и образует известные корреляции платежеспособного спроса населения от стабильной работы градообразующего предприятия.

4. Увеличение численности занятого в экономике населения происходит в основном за счет развития сети и штатов в бюджетной сфере. Основную часть экономически активного населения ЗАТО, обычно составляют работники градообразующего предприятия, военнослужащие и служащие войсковых частей, работники бюджетной сферы, государственных предприятий Министерства обороны Российской Федерации и муниципальных предприятий.

5. При том, что уровень регистрируемой безработицы в ЗАТО, как правило, невысокий, тем не менее - проблемы трудовой занятости населения являются одними из основных проблем. Причем, их причины напрямую связаны с ограничениями возможностей создания новых организаций и дополнительных рабочих мест в связи со статусом ЗАТО. Другая сторона - ограниченные возможности трудоустройства членов семей работников градообразующих предприятий (например, жен военнослужащих). Как следствие - неудовлетворенность в достаточной степени потребности населения в работе, ввиду ограниченности и узости приложения труда на закрытой территории, вынуждает население искать работу за пределами ЗАТО.

6. Социальная сфера, ЗАТО не является привлекательной для инвесторов. Отсутствие притока квалифицированных кадров, особенно учителей, врачей и специалистов культурной сферы - существенным образом сказывается как на регулярных процессах управления, так и на общем уровне и качестве социально - экономического развития муниципалитетов.

7. Практически все исследованные ЗАТО, испытывают существенные трудности в сфере инвестиций. Основной причиной, сдерживающей инвестиционные процессы, является именно статус закрытого административно - территориального образования, который практически полностью не позволяет вести активную инвестиционную деятельность. Низкая инвестиционная привлекательность ЗАТО, обусловлена с одной стороны, ограничениями, связанными с режимным статусом территории (особые требования к размещению производственных объектов в ЗАТО, земельных участков, запрет на ведение деятельности иностранными гражданами и др.), с другой - низким качеством объектов инфраструктуры коммерческой недвижимости.

8. Бюджет ЗАТО дотационный и лишен возможности формировать собственную инвестиционную политику. Объемы федеральных трансфертов сокращаются, что влечет снижение капитальных вложений в строительство муниципальных объектов социальной сферы и коммунального хозяйства, отсутствие строительства социального жилья. Статус закрытого административно - территориального образования, с одной стороны,

накладывает определенные ограничения на жизнь и развитие территории, а с другой стороны - предполагает получение компенсации дополнительных расходов и потерь бюджета, связанных с особым режимом безопасного функционирования территории, в том числе в виде межбюджетных трансфертов на развитие и поддержку социальной и инженерной инфраструктуры, за счет которых и осуществляется финансирование основных строек на территории муниципалитета.

9. В условиях роста требований к сервисным услугам предприятия и организации, работающие на территории ЗАТО, как правило, оказываются неконкурентоспособными в связи с низким уровнем адаптации к рыночным условиям.

10. В части развития промышленности и производства у муниципалитетов также возникают определенные ограничения ввиду наличия статуса закрытого административно-территориального образования, поскольку деятельность практически всех функционирующих на их территории организаций так или иначе направлена, привязана и строго ориентирована на обеспечение деятельности градообразующего объекта (предприятия).

11. В строительном комплексе повсеместно наблюдается спад деловой активности строительных организаций, что обусловлено в первую очередь низкими инвестиционными возможностями основных заказчиков, нестабильностью расчетов, замкнутостью рынка в рамках ЗАТО, низкой конкурентной способностью отдельных строительных организаций.

12. Развитие потребительского рынка в ЗАТО по объему и качеству, как правило, демонстрирует значительное отставание от средних показателей по региону, что связано с ограничениями на ведение хозяйственной и предпринимательской деятельности (особым режимом безопасного функционирования объектов). Следствием является ограниченный доступ к услугам потребителей, не проживающих на территории ЗАТО, а также с недостаточным уровнем развития современных форматов торговли и оказания услуг. Кроме того, сами жители ЗАТО, чей уровень достатка и образ жизни формируют платежеспособный спрос на качественные товары и услуги, предпочитают его реализовывать на динамично развивающихся рынках первых и вторых по рангу городов региона (региональных столиц).

13. Особый статус ЗАТО, накладывает ограничения и на использование земельными ресурсами. Доступу к рынку земельных ресурсов практически ограничен, так как земельные участки изъяты из оборота. Доступ к земельным участкам допускается лишь на правах аренды, в том числе долгосрочной (на 49 лет).

14. Особый статус ЗАТО, в значительной степени парализует нормальный хозяйственный оборот на рынке недвижимости. Дело в том, что оформление объектов недвижимости занимает длительный период, поскольку в соответствии с законодательством о ЗАТО все сделки подлежат специальному согласованию (например, с руководством градообразующего предприятия, госкорпорации, Министерства обороны РФ), если одна из сторон постоянно не зарегистрирована на территории ЗАТО.

15. Ровно по тем же основаниям органы местного самоуправления ограничены в возможности полноценно управлять муниципальным имуществом. В частности, в ЗАТО практически невозможна реализация такой классической функции управления муниципальной собственностью как её приватизация, которая является экономической основой муниципальной экономики в обычных муниципалитетах.

16. Особенно остро практически во всех ЗАТО, стоят вопросы охраны окружающей среды и экологии. Дело в том, что в их границах и на прилегающих к ним территориях преимущественно располагаются предприятия химической либо ядерно - энергетической направленности, военные арсеналы ракетных войск и тому подобное. Деятельность этих объектов даёт большие антропогенные нагрузки на окружающую среду, приводят к росту экологической напряженности, а также заболеваемости населения.

17. Закрытый характер ЗАТО, сдерживает развитие внутреннего и въездного туризма на их территории.

18. Указанные ограничения в совокупности со слабой и архаичной нормативно - правовой базой действующего законодательства по развитию туризма, а также отсутствием поддержки, чрезмерным регулированием и контролем предоставления туристских услуг, - всё это делает практически невозможным реализацию современных проектов туристско - рекреационного характера в пределах контролируемой городской черты.

19. Транспортный комплекс городского хозяйства в ЗАТО, испытывает аналогичные по своей природе нагрузки. Недостаточная пропускная способность КПП является причиной появления регулярных транспортных заторов в часы пик на въезд и выезд из ЗАТО.

20. Общая атрофированность хозяйственной инициативы в ЗАТО, также проявляется и ведет к неразвитости производственной кооперации крупного, среднего и малого бизнеса, слабой активности общественных объединений, их разобщенности и неразвитости, а также деградации нормальных горизонтальных хозяйственных связей, отсутствию нормальной деловой активности и прочим аналогичным экономическим аномалиям.

Подводя итог вышесказанному подчеркнем, что экономика ЗАТО носит весьма закрытый характер, что отражается как на рынке труда, на который затруднен доступ для граждан, не проживающих на территории ЗАТО, так на потребительском рынке, где спрос формируется только жителями ЗАТО, а также и на инвестиционной активности.

Возрастной состав населения среднестатистического ЗАТО, существенно не меняется. Ежегодно растет численность населения пенсионного возраста. Отсутствие достаточно развитой сети досугового, торгового и бытового обслуживания населения, современных спортивных сооружений делает такие города не привлекательным для молодежи.

Несмотря на традиционно высокий для ЗАТО уровень образованности населения, в городе всё - таки ощущается нехватка квалифицированных кадров по отдельным профессиям и специальностям. В сфере кадрового обеспечения отмечается снижение профессиональной мотивации. Структура начального и среднего профессионального образования, как правило, не отвечает потребностям рынка труда. Прогрессирует нехватка квалифицированных кадров в промышленности и строительстве и других традиционных отраслях городского хозяйства.

Органы местного самоуправления ЗАТО, лишены фактической возможности применять общераспространенные методы стимулирования инвестиционной и предпринимательской активности.

Таким образом, стратегические приоритеты социально - экономического развития закрытых административно - территориальных образований по общему правилу

ориентированы не в будущее и рост, а на минимальное сохранение существующего инфраструктурного комплекса объектов социального обеспечения населения.

В заключение статьи отметим, главной причиной и основным стагнирующим фактором социально - экономического развития закрытых административно - территориальных образований, превращающим их в депрессивные территории, является ситуация неопределенности. Жители закрытых административно - территориальных образований, их деловое сообщество, перманентно живут в состоянии ожидания и находятся в поле постоянных слухов и надежд, относительно перспектив открытия либо изменения административно - правового статуса их территории.

Круг вопросов примерно понятен: Когда изменится статус ЗАТО? В каком качестве будут использоваться созданные ранее объекты недвижимости? Как будет решаться вопрос трудоустройства сотрудников градообразующего предприятия либо военнослужащих и их семей? Изменит ли ЗАТО статус муниципального образования? Останется ли самостоятельной территорией или войдет в состав другого муниципального образования и т.д.?

Отсутствию четкого понимания перспектив для ЗАТО, корреспондирует бездействие жителей и местных властей по его развитию.

Жители и инвесторы не мотивированы создавать новые производства и рисковать своим будущим. Значительная доля частных организаций ликвидируется либо же просто прекращает свою деятельность и деловую активность.

По глубокому убеждению авторов настоящей статьи указанная ситуация как раз является вполне управляемой, быстро и разрешаемой без существенных затрат.

Требуется лишь проведения более внятной, прозрачной и прогнозируемой политики со стороны федеральных и региональных властей, а также руководства градообразующих предприятий и органов местного самоуправления.

Список использованной литературы

1. О закрытом административно - территориальном образовании: Закон Российской Федерации от 14.07.1992 N 3297 - 1. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Об утверждении перечня закрытых административно - территориальных образований и расположенных на их территориях населенных пунктов: Постановление Правительства Российской Федерации от 5 июля 2001 года № 508. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Об утверждении Стратегии социально - экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.10.2011 № 1757 - р. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Об утверждении "Программы комплексного социально - экономического развития ЗАТО Новоуральский городской округ на 2013 - 2017 годы" (вместе с "Программой комплексного социально - экономического развития ЗАТО Новоуральский городской округ на 2014 - 2020 годы"): Решение Думы Новоуральского городского округа от 26.12.2012 № 158. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

© А.И. Володин, 2017

УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрена необходимость организации системы управления адаптацией на предприятии. Показаны цели и задачи системы управления адаптацией персонала, представлены основные направления деятельности подразделения по управлению адаптацией персонала. Успешная адаптация персонала будет способствовать снижению издержек организации и уменьшению текучести кадров в компании.

Ключевые слова:

Адаптация, персонал, управление, программа адаптации

В современных организациях адаптация персонала является важным элементом кадрового менеджмента. Она представляет собой процесс приспособления молодого специалиста к содержанию и условиям трудовой деятельности, к социальной среде организации и корпоративной культуре, к своим должностным обязанностям и коллективу. Кроме того, в процессе адаптации происходит совершенствование личностных и деловых качеств сотрудника. Однако, кадровые службы предприятий зачастую недооценивают важность и значимость мероприятий, направленных на адаптацию сотрудников в организации. Это подтверждается тем, что во многих государственных и коммерческих компаниях отсутствуют базовые программы по адаптации персонала. Важность проблемы организации системы управления адаптацией на предприятии представляется актуальной в настоящее время, поскольку с ее помощью снизить издержки предприятия (страховые издержки, затраты на подбор персонала), а так же уменьшить текучесть кадров [1]. На наш взгляд, процесс управления адаптацией должен представлять собой комплекс сформированных мероприятий, способствующих новому сотруднику быстрее добиться введенных стандартов корпоративного поведения и нужных показателей выполнения работы.

Эффективное управление процессом адаптации предполагает проведение некоторой организационной работы. С этой целью в компании необходимо создать специализированную службу адаптации кадров. Службы адаптации сотрудника могут выступать как самостоятельные структурные подразделения или же входить в состав других функциональных подразделений, например, в отдел кадров [3].

Главная цель службы адаптации должна заключаться в том, чтобы организовать приспособление новых сотрудников к предприятию безболезненно и в короткие сроки.

Основные цели и задачи системы управления адаптацией персонала в организации представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Цели и задачи системы управления адаптацией персонала

Таким образом, система управления адаптацией персонала в организации должна обеспечивать взаимное приспособление и постепенное вхождение работников в социально - экономические и производственные условия предприятия.

Деятельность подразделения по управлению адаптацией персонала в организации должна быть направлена на:

- организационную адаптацию сотрудников – изучение стратегических целей и приоритетов предприятия, структуры и органов управления компанией;
- социально - психологическую адаптацию сотрудников, которая предполагает ознакомление с корпоративной культурой организации и установленными нормами поведения;
- профессиональную адаптацию - получение адаптантом навыков и знаний в новой профессиональной области;
- психофизиологическую адаптацию - приспособление режиму труда и отдыха [2].

Работу по проведению адаптации новых работников рекомендуем проводить в соответствии со специально разработанной программой. Общая программа адаптации охватывает вопросы в целом всей организации (общего представления об организации, аспектов оплаты труда, льгот, охраны труда и техники безопасности и т.д.). Специализированная программа адаптации касается вопросов, связанных с конкретным рабочим местом. Такая программа адаптации проводится линейным руководителем или наставником [4].

К основным мероприятиям процесса управления адаптацией можно отнести:

- проведение семинаров по актуальным вопросам адаптации;
- осуществление индивидуальных бесед линейных руководителей или наставника с новым работником;
- организация интенсивных краткосрочных курсов для руководителей, впервые вступающих в эту должность;
- организация специальных курсов подготовки наставников;
- осуществление общественных поручений новым сотрудником для нахождения контактов нового работника с коллективом;
- проведение в коллективе ролевых игр по сплочению сотрудников.

Процесс адаптации включает в себя: введение в должность, разработка плана становления нового сотрудника, контроль процесса адаптации, проведение корректирующих мероприятий, оценка работника.

Таким образом, организация в компании полноценных этапов адаптации работников, приведет к получению значимых результатов для компании - снижению количества увольнений, сокращению времени, требующегося для полноценного привлечения сотрудника к осуществлению профессиональных обязанностей, уменьшению временных затрат участников коллектива на адаптацию нового сотрудника.

Список использованной литературы:

1. Божченко Ж.А., Голованева Е.А. Повышение мотивации труда работников аграрного производства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 - 2 (61 - 2). С. 792 - 795.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации : учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дурако ва. - 2 - е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016. - 360 с.
3. Кузьмичева С. Адаптация персонала: программа, примеры, внедрение [Электронный ресурс]. – <http://hr-portal.ru/article/adaptaciya-personala-programma-primeru-vnedrenie>
4. Управление персоналом / Худобина Г.И., Добрунова А.И., Дорофеев А.Ф. Учебное пособие / Белгород, 2010.

© Ю.Ю.Вашейкина, 2017

УДК 338

Д. Н. Гаджимагомедова

студентка 4 курса ИЭУБ КубГТУ,

г. Краснодар, РФ

E - mail: gadzhimagomedovad@mail.ru

Е.Э. Удовик

докт. педаг. наук, профессор кафедры ЭиФ КубГТУ,

г. Краснодар, РФ

E - mail: ydovik - ydovik@rambler.ru

Р.В. Костенко

ассистент кафедры ЭиФ КубГТУ,

г. Краснодар, РФ

E - mail: ruzalina01@bk.ru

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Аннотация

Выбранная тема актуальна тем, что валютный курс рубля и проблема инфляции остаются в центре всей макроэкономической политики государства наряду с проблемами экономического роста, структурной перестройки экономики и повышения ее эффективности. К сожалению, все эти проблемы рассматриваются зачастую изолированно, вне общей стратегической концепции экономического развития России.

Целью работы: анализ понятий инфляции и валютного курса, а также выявление зависимости между ними.

Ключевые слова: валютный курс, валютная система, валютная политика, валюта, инфляция, денежная масса.

Важным элементом валютной системы является валютный курс, так как развитие МЭО требует измерения стоимостного соотношения валют разных стран. Валютный курс необходим для[1]:

- взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов. Экспортер обменивает вырученную иностранную валюту на национальную, так как валюты других стран не могут обращаться в качестве законного покупательного и платежного средства на территории данного государства. Импортер обменивает национальную валюту на национальную для погашения задолженности и выплаты процентов по внешним займам;

- сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;

- периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Инфляция это, пожалуй, один из основных факторов, оказывающих влияние на курсовые колебания валют.

Инфляция, происходящая от латинского «Inflation», означающего «вздутие». Само понятие инфляция означает повышение уровня стоимости услуг и товаров.

По прошествии определенного временного промежутка во время инфляции за одно и то же количество денежных средств Вы можете приобрести товаров или получить услуг меньше, чем до ее возникновения. Возникновение таких обстоятельств означает, что покупательная способность за прошедшее время снизилась, а денежная масса обесценилась, т.е. утратила некоторую часть своей первоначальной стоимости.

Основной причиной проявления инфляции является постоянное увеличение в государстве денежной массы, значительное сокращение обеспечения валютной единицы товарами, а также иными материальными ценностями. Существуют и другие причины, по которым проявляется рост инфляции, к примеру, резкий скачок спроса на определенную группу товаров либо услуг, в то время как предложение на них остается неизменным.

Для прогнозирования уровня инфляции достаточно будет отслеживать такие факторы – резкое повышение выплат социального направления и сокращение производства, а также значительное снижение золотовалютных резервов. Как правило, именно данные факторы являются причиной увеличения индексов, которые характеризуют инфляцию, а также влияющие на обесценивание национальной валютной единицы.

Изменение объема золотовалютного резерва однозначно влияют на курсы валют, и вызывает курсовые колебания, по этой причине очень важно осуществлять контроль над всеми сообщениями, исходящими от руководства Центробанков.

Если Вы делаете долгосрочные прогнозы с учетом того как будет влиять на курсы валют инфляция, то следует помнить, что для экспортеров понижение курсов их денежной единицы будет оказывать положительное влияние. При ориентации производства страны на экспорт и снижении курса ее валюты наблюдается повышение конкурентно способности

экспортируемых товаров на международном рынке, а это, как Вы понимаете, приводит к экономическому подъему государства и укреплению курсов его денежной единицы.

Если говорить об американском долларе, то основными показателями, приводящими к его снижению покупательной способности, считаются индексы потребительских цен, розничных цен и промышленных цен. Если данные индексы будут повышаться, то это указывает на негативную тенденцию, которая и приведет к снижению курса доллара США.

Отследить такие процессы как периоды инфляции, изменение различных индексов и т.п. можно при помощи финансового календаря, где указывают не только время публикаций, но также и прогнозируют отклонения от предыдущих значений.

Влияние инфляции является обратно пропорциональным валютным курсам, т.е. когда происходит рост инфляции, национальная валюта обесценивается, а значит, ее курс будет снижаться[2].

Показатели инфляции, берут в учет, когда занимаются торговлей на новостях. Как правило, сообщение о том, что повысился уровень инфляции, приводит к резкому падению курса. Когда сообщается о снижении цены на основные группы продукции, то на рынке будет наблюдаться восходящий тренд.

Опытные трейдеры рекомендуют торговать только теми валютами, по которым регулярно публикуются данные об уровне инфляции, к примеру, Евро, американский доллар, британский фунт, японская иена и т.п.

На курсовые колебания оказывает немалое влияние темпы инфляции. Когда в стране, общий темп инфляции выше, то курс ее денежной национальной единицы – ниже, если иные факторы этому не противодействуют. Обесценивание денежной массы, вызванное инфляцией, снижает покупательную способность и образует тенденцию к спаду валютного курса именно по отношению к валютам тех государств, где наблюдается незначительный темп инфляции.

Такая тенденция, как правило, прослеживается в долгосрочном и среднесрочном плане. Приведение валютного курса в соответствие паритетной покупательной способности и его выравнивание происходит обычно на протяжении не менее 2 - х лет. Объясняют это тем, что ежедневные котировки валютных курсов по их покупательной способности не корректируются, а также оказывают влияние и другие факторы курсообразования.

Особенно велика зависимость курса валюты от темпа инфляции в тех странах, где большой объем международного обмена капиталами, услугами и товарами. **Объяснение этому:** более тесные связи между темпами инфляции и динамикой курса валюты проявляется во время расчета данного курса базирующегося на экспортных ценах.

Как видите, курсы валют отличаются многофакторностью, т.е. их формирование связано со многими категориями экономики – платежный баланс, инфляция, стоимость, цена, национальная и мировая политическая и экономическая ситуация и т.п. При этом наблюдается их сложное переплетение и в разные периоды выдвигание в роли решающих либо одних, либо других.

В 80 - е годы часто имели место отклонения валютного курса от паритета более чем на 30 % . Однако курсовые соотношения валют, очищенные от спекулятивных и конъюнктурных факторов, изменяются в соответствии с законом стоимости, с изменением покупательной способности денежных единиц.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции проявляется при расчете курса на базе экспортных цен. Цены мирового рынка представляют собой денежное выражение интернациональной стоимости. Что касается импортных цен, то они менее приемлемы для расчета относительного паритета покупательной способности валют, так как сами во многом зависят от динамики валютного курса. Индекс оптовых цен приемлем для такого расчета лишь для развитых стран, где структура оптовой внутренней торговли и экспорта в известной мере сходна. В других странах в этот индекс не входят многие экспортируемые товары. Подобный расчет на базе розничных цен может дать искаженную картину, так как включает ряд услуг, не являющихся объектом мировой торговли. В конечном счете на мировом рынке происходит стихийное выравнивание курсов национальных денежных единиц в соответствии с реальной покупательной способностью.

Реальный валютный курс определяется как номинальный курс (например, рубль к доллару), умноженный на отношение уровней цен России и США. Это обусловлено тем, что международные расчеты осуществляются путем купли - продажи необходимой иностранной валюты участниками внешнеэкономических связей.

Валютная политика государства выступает как совокупность мероприятий в сфере международных экономических отношений, ее направление и формы во многом определяются положением страны в мировом хозяйстве и задачами, которые стоят перед мировой экономикой.

Важной формой валютной политики является дисконтная (учетная) политика, осуществляемая путем маневрирования учетной ставкой центрального банка и выполняющая важную роль в регулировании валютного курса[3].

Наряду с учетной политикой широко используется девизная политика, и, в первую очередь, такая ее разновидность, как валютные интервенции.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующий вывод: чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы.

Соотношение валют по их покупательной способности (паритет покупательной способности), отражая действие закона стоимости, служит своеобразной осью валютного курса. Поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне - и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет. Это объясняется тем, что ежедневная котировка курса валют не корректируется по их покупательной способности, а также действуют иные курсообразующие факторы.

Список использованной литературы:

1. Валютное законодательство / Н.А. Семилютина // Большая российская энциклопедия: [в 35 т.] / гл. ред. Ю.С. Осипов. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2004.

2. Золотарев В.С. Международные финансы [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков. – М.: Альфа - М: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=437522> это

3. Котелкин С.В. Международные финансы [Электронный ресурс]: учебник / С.В. Котелкин. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 688 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=559002>

© Д.Н. Гаджимагомедова, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко, 2017

УДК 331.547.057.1

Н.В. Климовских

Кубанский Государственный Аграрный университет

им. И.Т Трубилина

г.Краснодар, РФ

к.э.н., доцент

E - mail: Nadin180676@yandex.ru

Ю.Н. Гапоненко

Кубанский Государственный Аграрный университет

им. И.Т Трубилина

г.Краснодар, РФ

E - mail: Ludmilk-a-u-l@rambler

РЫНОК ТРУДА В РОССИИ

Аннотация:

Статья посвящена анализу рынка труда и населения. Рассмотрены общие изменения на рынке труда. Проанализированы изменения динамики уровня безработицы за последние десять лет. Так же проведен анализ спроса и предложения. Изучены причины безработицы. Выделены основные модели политики занятости в странах с развитой рыночной экономикой.

Ключевые слова:

Рынок труда, безработица, население, государство, рабочая сила, экономика, инфляция, занятость, уровень труда.

В экономической литературе имеется довольно много определений рынка труда и каждое из них специфично. Например, А.Н.Кашепова, считает что рынок показывает «систему общественных отношений, социальных норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство, обмен и использование труда». [1, с.113] Иного мнения придерживается И.С. Маслова «...система отношений, формирующихся на стоимостной основе между работодателями - собственниками средств производства, и наемными рабочими - владельцами рабочей силы по поводу удовлетворения спроса первых на труд как предпринимателей и потребностей вторых в работе по найму, как источника средств существования». [1, с.116] Это же мнение разделяют и другие экономисты, такие как В.А. Гимпельсон, Р.Н. Капелюшников, а так же А.С.Котляр. По нашему мнению, рынок труда –

рынок купли - продажи рабочей силы. Все это планирует воспроизводства трудовых возможностей, а соответственно полагает образование и профессиональное обучение работников.

Тема нашей статьи является актуальной на сегодняшний день, так как состояние рынка труда, а так же занятость населения имеет большое значение для экономики России, целью которой является «необходимость сохранить, увеличить и правильно использовать имеющийся трудовой потенциал» [3, с.232]

В современное время рынок труда в городах России сильно зависит от политических ситуаций и экономических явлений. На глобальное изменение общей ситуации на рынке труда повлияли:

- санкции на Западе;
- рост цен;
- стабильно высокий уровень безработицы населения, а так же коррупция;
- присоединения Крыма к России;
- сохраняющаяся инфляция и др.

Сформулируем определение рынка труда относительно спроса и предложения. Рынок труда - это определенная область формирования спроса и предложения относительно рабочей силы. Что бы проанализировать данную ситуацию составим таблицу анализа спроса и предложения рабочей силы. В таблице 1 представлен анализ факторов, формирующих спрос и предложение на рынке труда.

Таблица 1 - Анализ спроса и предложения на рынке труда

Спрос на труд	Предложение труда
Потребность платежеспособности работодателей в рабочей силе для организации и роста процесса производства	Объединение экономически активного населения, предлагающего свою рабочую силу на рынке труда
<ul style="list-style-type: none"> - производительность труда; - пользование современными технологиями; - состояние экономики в целом, а так же ее отдельных отраслей; - спрос на потребительские товары, которые необходимы обществу. 	<ul style="list-style-type: none"> - численность трудоспособного населения; - степень квалифицированности работников; - уровень и структура заработной платы; - социальная и налоговая политика государства.

Следует отметить, что в итоге взаимодействия спроса и предложения на труд определяется равновесная цена на рынке, а так же устанавливается уровень занятости в экономике.

На конец 2016 года в России численность населения страны составила 14638999 человек. В совокупности за 2016 год население увеличилось на 59995 человек. Необходимо учесть, что на начало года население страны составляло 146330 человек. Исходя из этого,

годовой прирост будет 0,04 % . Уже в 2017 году количество людей увеличилось на 60020 человек и в конце года составляло 146450019 человек.

Из этого следует отметить, что численность населения РФ, которое экономически активно, с каждым годом постепенно увеличивается. Таким образом, в период с 2016 году число экономически активного населения увеличилась с 75,1млн.чел с 2013г до 76,7 млн.чел, что в процентном соотношении составило 52 % от общей численности населения страны. Так же, следует учесть, что уровень занятого населения в 2016 году составил 94,6 % или 72,6 млн. человек. Рассмотрим «изменение динамики уровня безработицы за 10 лет, а именно с 2008 - 2017 года.» [4,с 24] Для этого составим таблицу 2 - изменение уровня динамики за это период.

Таблица 2 - Изменение уровня динамики безработицы в России за 2008 - 2017 года.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Уровень безработицы в %	6,3	8,4	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,4	5,6

Проанализировав таблицу 2 , отметим, что в период с 2009 - 2013 г. процент безработицы уменьшается, а уже с 2015г. он начинает расти. Это обуславливается тем, что рынок труда постепенно восстанавливается.

Та часть населения, которое работает, является носителем трудовых отношений. Сюда входят работающее население, а так же те люди, которые хотели бы работать, но в связи с рядом причин не имеют такой возможности, все они являются объектами, исследуемыми дисциплинами экономики и социологии. Основным показателем, оценивающим рынок труда и занятости населения, является - уровень труда. Следует отметить, что с отношениями труда, занятостью населения, а так же его оплатой и производительностью связана - проблема занятости. Под «занятостью населения» следует понимать меру вовлечения в трудовую деятельность, а так же удовлетворение потребностей в труде и обеспечения населения рабочими местами. Определение условий рациональной занятости и проведение ее политики формирует задачу, которая возникает как в рыночной экономике, так и нерыночной.

Определение «занятость» подразумевает потребности населения в виде общественно - полезной деятельности, а так же стадию удовлетворения их.

Рассмотрим перечень главных направлений занятости населения :

- преодоление инфляции отрицательных тенденций, которые связаны со спадом инвестиционной активности, а так же уменьшением объема производства;
- организация условий относительно развития занятости в негосударственных альтернативных разделах экономики;
- предоставление защиты граждан и их целевая поддержка при условии риска увольнения;
- реализация дополнительных мер поддержки занятости не защищенных типов населения на рынке труда;
- облегчение последствий длительной безработицы.

«Колебания, которые связаны с явлениями кризиса и уменьшения темпов экономического роста являются одной из причин снижения занятости. Уменьшение экономической активности действует на падения уровня занятости в промышленности, сельском хозяйстве, а так же строительстве и т.д.» [2, с.157] Рассмотрим основные причины безработицы:

- изменения в экономике, которые выражаются внедрением новых технологий, оборудования, принуждающие к сокращению рабочей силы;

- спад экономики, вынуждающий работодателей уменьшать потребность во всех ресурсах, так же в это число входят трудовые ресурсы;

- политика профсоюзов и государства относительно оплаты труда: увеличение размера заработной платы, уменьшение спроса на рабочую силу;

- сезонные преобразования в определенных отраслях экономики;

Выделяются три основные модели политики занятости, которые используются в странах с развитой рыночной экономикой:

- Европейская модель - характеризуется уменьшением числа занятости при увеличении производительности труда, как результата роста доходов работников. Эта политика подразумевает дорогостоящую систему пособий для большого количества безработных;

- Скандинавская модель - ее основой является обеспечение занятости почти всех трудящихся граждан в ходе предоставления рабочих мест в секторе государства со средними условиями оплаты труда. Такая политика опирается на средства государства. При нехватки таковых средств, происходит спад производства, который в итоге сопутствует увольнению работников;

- Американская модель - концентрируется на создании рабочих мест, которые не подразумевают высокой производительности для большей части экономически активного населения. Такой подход характеризуется тем, что безработица формально уменьшается, но людей с низкими доходами становится все больше.

Таким образом, мы сделали вывод, что, несмотря на то, что с каждым годом количество экономически активного и занятого населения постепенно увеличивается, а вот количество безработных так и продолжает оставаться на плачевно высоком уровне. Так же следует отметить, что учитывая достаточно тяжелую демографическую ситуацию в России, нельзя уверенно говорить о положительных тенденциях развития рынка труда.

Список использованной литературы:

- 1.Таланова А.В. Рынок труда и занятость населения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2016, с.113 - 116

- 2.Фатеева Ю.В., Карпешина А.А. Проблемы российской занятости населения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. с156 - 158

- 3.Кашепов А.В. Рынок труда: проблемы и решения: - М.:Науч.экспер. 2015 - 2.

- 4.Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2017 года [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.gks.ru>

© Н.В.Климовских, Ю.Н. Гапоненко, 2017

РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ «М.ВИДЕО»

Аннотация. В данной статье проведено исследование роли стейкхолдеров в принятии социальной ответственной политики компании «М.Видео» на основе концепции заинтересованных лиц.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, заинтересованные лица, социально - ответственная политика, «М.Видео», стейкхолдеры.

Устойчивое развитие бизнеса связано с условиями социума, в которых бизнес удовлетворяет потребности своих клиентов. А социум заинтересован не только в конечных результатах деятельности бизнеса, но и в общественном благополучии.

На сегодняшний день тема социальной ответственной политики компании является актуальной в связи с тем, что у общества появились проекты, решающие проблемы местного или глобального развития.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) на основе стейкхолдерского подхода позволяет компаниям улучшить свою деятельность, помогает сформировать доверие, социальный капитал и общие ценности [1].

Отметим, что в международном понимании КСО бизнеса истолковывается как добровольный вклад компании в развитие общества в экономической, экологической и социальной сферах, которые связаны напрямую с главной деятельностью компании и выходят за рамки назначенного законом минимума [2].

В классическом соображении социальная ответственность содержит в себе:

- добросовестную деловую практику;
- безопасные условия труда и охрану здоровья;
- развитие персонала компании;
- охрану окружающей среды, применение ресурсосберегающих технологий;
- формирование местного сообщества [3].

Дадим определение стейкхолдерам. Стейкхолдер (на английском языке *stakeholder*) — организация или физическое лицо, имеющее права, долю, интересы или требования относительно системы, ее свойств, которые удовлетворяют их ожиданиям и потребностям (ISO / IEC 29148:2011, ISO / IEC 15288:2008) [4].

Анализируя практику ведущих зарубежных организаций, стоит выделить, что КСО также рассматривается через бизнес - цели. Преимущественно выражается это в выборе тех стейкхолдеров, взаимоотношения с которыми служат для компании основными. Этот выбор обуславливает, какими конкретно способами будет пользоваться организация в ходе управления КСО. Поскольку любая группа стейкхолдеров обладает собственными

ожиданиями относительно деятельности организации. И именно на таких ожиданиях основывается их отношение к организации.

На наш взгляд, роль стейкхолдеров в принятии социальной ответственной политики компании подтверждается тем, что корпоративное управление признает принятые законом права заинтересованных лиц, поощряет активное сотрудничество между заинтересованными лицами и корпорациями в создании рабочих мест, богатства и обеспечении устойчивости экономически благополучных компаний.

К прямым стейкхолдерам компаний обычно относят: сотрудников; клиентов; акционеров; инвесторов; поставщиков; кредиторов и прочих партнеров.

К косвенным стейкхолдерам причисляют: профессиональные объединения; государственные и общественные организации; конкурентов; СМИ.

Анализируемая компания «М.Видео» - крупнейший в Российской Федерации продавец электроники и бытовой техники. Компания продает аппаратуру, заявляя о надёжности, долгом сроке службы и не приносящем вред окружающей среде.

В 2016 году «М.Видео» в границах программы «Красивые дети» ведет совместный проект с благотворительным фондом - «Добрые ящики». Для сбора пожертвований ящики установлены в 140 магазинах «М.Видео». Во всей сети «М.Видео» также в 2016 году стартовали продажи Добрых подарочных карт, которые украшены детскими рисунками. С каждой проданной карты перечисляются 100 рублей в благотворительный фонд.

В рамках программы «Красивые дети» в 2016 году было проведено 182 операции с челюстно - лицевой патологией 118 детям из разных регионов Российской Федерации. В целом за 3 года работы программы подарено 410 улыбок 298 детям из 79 регионов России.

Благотворительный фонд в границах программы «Красивый мир» также поддержал шесть природоохранных проектов в заповедниках и национальных парках России:

- Проект «Воздушный патруль» - заповедник «Кивач».
- Проект «Восстанавливаем леса – возвращаем зубров» - национальный парк «Угра».
- Проект «Память земли» - национальный парк «Угра».
- Проект «Из прудовой колыбели – в валдайские озёра» - национальный парк «Валдайский».
- Проект «Сохраним заповедный мир» - заповедник «Астраханский».
- Экспедиция Игоря Шпиленка (Камчатка – Брянский лес).

Отметим также, что общая сумма поступлений в 2016 году составила 33 141 877 рублей, из которых: 59 % - это вклад учредителя фонда, 41 % - прочих организаций и пожертвования частных лиц [5].

Компания «М.Видео» активно развивается и сотрудничает со стейкхолдерами, стремится учесть ожидания многочисленных стейкхолдеров. Учет ожиданий заинтересованных сторон в конечном итоге способствует росту деловой репутации любой компании. Организация - инициатор социальной активности, учитывая ожидания стейкхолдеров, сможет направлять социальные инвестиции на решение тех проблем, потребность в которых наиболее высока. В первую очередь отношения со стейкхолдерами определяются взаимоотношениями между людьми, потому именно их ценности влияют особенно на отношения. И прежде чем выражать активность во взаимоотношениях и выделять роль стейкхолдеров, необходимо выявить главные мотивы самой организации, возможные выгоды.

Поэтому при исследовании роли стейкхолдеров в принятии социальной ответственной политики «М.Видео» был проведен анализ концепции заинтересованных лиц.

На первом этапе исследования – определение заинтересованных сторон – выделены индивидуальные доминирующие интересы для каждой группы стейкхолдеров, послужившие основанием для разделения всех лиц компании на группы:

1. для работников являются интересами – стабильная выплата и размер зарплаты, побуждающие условия труда;
2. для собственников – стабильность и размер дивидендных выплат, следование правам собственников, а также защита собственности,
3. для бизнес - партнеров – укрепление сотрудничества, стабильность деловых взаимоотношений;
4. для потребителей – увеличение качества услуг и товаров, снижение цен на услуги и товары, наличие услуг и продукции на рынке;
5. для вероятных инвесторов – возможность генерировать стабильно повышающуюся прибыль, наличие для инвестирования проектов, повышенное качество корпоративного управления;
6. для широкой общественности – исполнение установленных законом норм, ведение деятельности на основании деловой этики;
7. для конкурентов – уменьшение финансовых показателей и доли рынка, заключение неформальных объединений с компанией, уход с рынка.

Следовательно, были выделены 7 заинтересованных сторон; каждая из которых располагает набором интересов, которые противоположны получению наибольшего дохода в краткосрочном периоде.

Во втором этапе исследования заинтересованные стороны были протестированы по параметру «влияние». Выявленные в первом этапе заинтересованные стороны получили оценки, указанные на рис. 1:

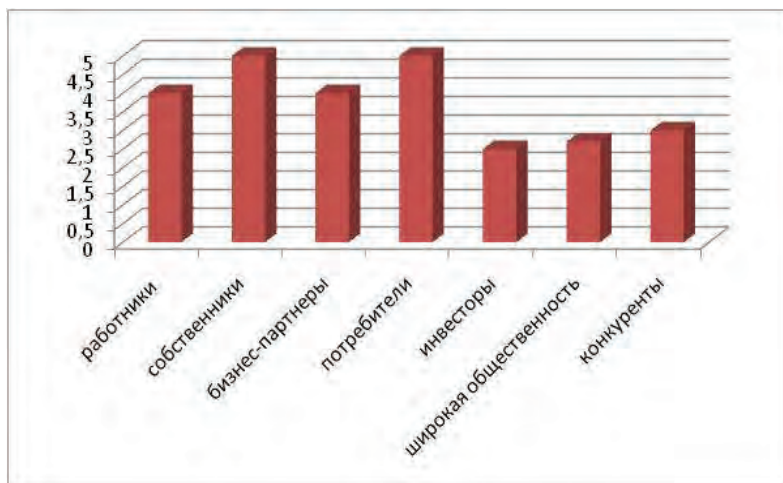


Рис. 1 – Уровень влияния заинтересованных сторон на «М.Видео»

Наибольшее воздействие на компанию проявляют потребители и собственники. Собственники компании располагают большим воздействием потому как являются обладателями активов, стремятся контролировать их применение и обуславливают стратегические планы организации. Потребители оказывают значительное влияние вследствие того, что организации нужно удовлетворять их требования, чтобы получать прибыль и быть конкурентной.

Следующими оказались работники, бизнес - партнеры и конкуренты. Бизнес - партнеры получили большие оценки благодаря присутствию ресурсов, нужных для производства услуг или товаров компаний. Работники служат носителями характерных способностей, позволяющие компании в совокупности достигать цель. Конкуренты являются показателем наличия большой конкуренции. Показатель воздействия конкурентов отражает понимание компаниями их роли в результативности управления, поскольку более действенный конкурент может уменьшить финансовый результат организации и даже повергнуть к банкротству.

Работники, как главные стейкхолдеры, служат наиболее частым основанием повышения величины социальной ответственности, но у них не хватает влияния. Бизнес - партнеры, как главные стейкхолдеры, не имеют возможности способствовать увеличению социальной ответственности бизнеса, поскольку имеют недостаточные права и влияние. Собственники, как главные стейкхолдеры, обладают всеми возможностями для увеличения социальной ответственности, но не проявляют полной настойчивости. Потребители, как главные стейкхолдеры, более активно влияют на увеличение социальной активности бизнеса, что сплочено с высокой подчиненностью потребителям.

Социально - ответственная политика компании может быть результативной в случае следования балансу интересов при четком построении цели организации. Учитывая тот факт, что «М.Видео» проводит активную работу со стейкхолдерами, например, многочисленные благотворительные акции и следует установленным целям, то можно сделать вывод, что компания не исключает роль стейкхолдеров в принятии социальной ответственной политики.

Таким образом, результатом исследования явилось то, что стейкхолдеры играют важную роль в принятии социальной ответственной политики компании «М.Видео». Компании необходимо сотрудничать со всеми стейкхолдерами для развития социально - ответственной политики. Ведь социальная ответственная политика улучшает показатели деятельности организации: совершенствуется репутация бизнеса, моральный климат работников, корпоративная культура и качество работы сотрудников. В последствии это увеличивает социально - ответственное отношение к другим заинтересованным сторонам, и, следовательно, бизнес оказывает посильный вклад и в общественное развитие.

Список литературы:

1. Брусенцова Л.С. Стейкхолдерский менеджмент в социальной ответственности бизнеса // Актуальные вопросы социально - экономического и инновационного развития современного общества: Сбор. науч. трудов. Выпуск XVI: - Уфа: Аэтерна, 2014. – с.56 - 58
2. «Социальная ответственность компании: практическая польза для бизнеса» // URL: www.amr.ru (дата обращения 28.10.2017)

3. Эрик Брюна: «Необходим баланс между индивидуальным прагматизмом и индивидуальной ответственностью» // URL: www.obozrevateli.md (дата обращения 28.10.2017)

4. ГОСТ Р ИСО / МЭК 15288 - 2005. Информационная технология. Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем, утвержденный ФЗ от 27 декабря 2002 г. N 184 - ФЗ "О техническом регулировании"

5. Годовой отчет ПАО «М.видео» за 2016 год. URL: http://invest.mvideo.ru/files/1687/%D0%93%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%20%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82_2016_RUS_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB.pdf (дата обращения 28.10.2017)

© Гуцина А.Р

УДК33

Дембовский В. Р.

vatsik2006@rambler.ru

Белошапко Е. К.

kkbeloshapko@gmail.com

Россия

Московский Государственный Лингвистический Университет

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВУ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE ANALYSIS OF THE LEGAL FRAMEWORK ON RECORDS MANAGEMENT FOR SMALL BUSINESSES

Аннотация: В статье рассматривается многоуровневый комплекс нормативных и методических документов по делопроизводству, применимый на малых предприятиях, а также применение УСД и СЭД для организации документооборота.

Ключевые слова: Делопроизводство; автоматизация документооборота; УСД; малые предприятия; СЭД; движение документов.

Abstract: The article covers the multi - level framework on records management, applied in small businesses, as well as the use of USD and the ECM for arranging workflow at small enterprises taking into account the specifics of small business.

Keywords: Records management; docflow automation; USD; small businesses; EDMS; circulation of documents

Любая сфера деятельности основывается на нормативно - законодательной базе и методических документах. Как самостоятельная отрасль деятельности, делопроизводство имеет свою нормативно - правовую основу, которая позволяет грамотно организовать и осуществлять работу с документами. Анализ нормативно - правовой базы, определяющей виды и требования к составу документов, порядок работы с ними, имеет важное значение

для предприятия любого уровня, в том числе для субъектов малого предпринимательства, поскольку приводит к пониманию закономерностей делопроизводства и совершенствованию управленческих функций, что обуславливает актуальность данной темы.

Под нормативно - правовой базой делопроизводства в России понимается совокупность законодательных актов, нормативно - методических документов, государственных стандартов, регламентирующих вопросы создания, технологию обработки и хранения деловых документов, а также регулирующих работу служб документационного обеспечения управления (ДОУ) организаций всех форм собственности: их структуру, функции, штат, техническое обеспечение и некоторые другие аспекты [13].

Как видно из определения, нормативно - правовые акты регулируют не только процесс создания документов, но и деятельность отделов документационного обеспечения управления на предприятиях. Без знания нормативно - правовой базы невозможно правильно оформить документы, обладающие юридической силой, и использовать их в текущей деятельности предприятия, грамотно организовать документооборот.

Комплекс нормативных и методических документов является многоуровневым и включает в себя четыре иерархических уровня: федеральный, региональный, муниципальный, локальный.

Федеральный уровень нормативно - правовых актов составляют федеральные законы РФ, постановления Президента и Правительства РФ, а так же акты федеральных органов исполнительной власти, государственных стандартов, технических регламентов и классификаторов [14].

К этому уровню относится, прежде всего, ФЗ № 149 - ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. Закон регулирует отношения, возникающие при осуществлении права на поиск, получение, передачу, производство и распространение информации; применении информационных технологий и обеспечении защиты информации [4]. Этот закон является основополагающим, поскольку работа с документами – это, прежде всего, работа с информацией.

Другим основополагающим законом федерального уровня является ФЗ № 125 - ФЗ «Об архивном деле в РФ» от 22.10.2004 г. Он направлен на совершенствование организации архивного дела в стране, предотвращение порчи и уничтожения архивных документов страны [5].

Ещё один Федеральный закон № 63 - ФЗ «Об электронной подписи» от 6 апреля 2011 г. регулирует использование электронной цифровой подписи в электронных документах. Такая подпись признается равнозначной собственноручной подписи в документе на бумажном носителе [1]. Положения этого закона довольно часто используются в деятельности отделов ДОУ, так как внедрение электронного вида документов в работу предприятий стало приобретать глобальные масштабы.

Обработку и защиту персональных данных, организацию хранения, комплектования, учёта и использования документов, содержащих персональные данные граждан регулируют положения ФЗ РФ №152 - ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 г. [3].

Деятельность предприятий любого уровня и их документооборот безусловно должны опираться и на положения кодексов:

– Гражданский кодекс РФ (ФЗ от 30.1994 г. № 52 - ФЗ) – содержит нормы права и положения по документам сферы гражданских правоотношений;

- Трудовой кодекс РФ (ФЗ от 31.12.2001 № 197 - ФЗ) – содержит нормы права и положения по документам сферы трудовых правоотношений;
- Уголовный кодекс РФ (ФЗ от 13.06.1996 № 63 - ФЗ) – уголовная ответственность за неправомерные действия с документами и информацией [15, с. 30].
- Кодекс РФ об административных правонарушениях (ФЗ от 30.12.2001 №195 - ФЗ) – содержит нормы права по осуществлению делопроизводства об административных правонарушениях, а также особые условия применения мер административной ответственности за совершение административных правонарушений, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Среди Постановлений Президента и Правительства РФ можно назвать следующие нормативно - правовые акты, относящиеся к сфере делопроизводства: постановление Правительства № 225 «О трудовых книжках» от 19.05.2008 года; постановление Правительства РФ № 1268 «Об упорядочении изготовления, использования, хранения и уничтожения печатей и бланков с воспроизведением государственного герба РФ» от 27.12.1995 г.; распоряжение Правительства РФ № 358 - р «О сохранности документов по личному составу высвобождаемых работников» [16].

В сфере малого предпринимательства необходимо также учитывать отраслевые законы, в зависимости от той сферы деятельности, в которой функционирует бизнес. Но прежде всего стоит рассмотреть, что представляют собой субъекты малого предпринимательства в РФ. К малым предприятиям отечественное законодательство относит хозяйственные общества, хозяйственные партнёрства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальных предпринимателей [2]. Малые предприятия на основании положений ФЗ N 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. должны также отвечать условиям:

- среднесписочная численность работников за предшествующий календарный не должна превышать сто человек (для микропредприятий – до пятнадцати человек) [2];
- предельное значение выручки для малых предприятий составляет 800 млн руб., для микропредприятий – 120 млн руб. в год [7].

Документированную деятельность малых предприятий, в частности регистрируемых в форме обществ с ограниченной ответственностью регулирует закон N 14 - ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. В его положениях отражены документы, образующиеся и необходимые для работы ООО [16].

Помимо федеральных законов существует методическая база, регулирующая создание и работу с документами предприятий всех форм собственности, в том числе в сфере малого бизнеса. К таким нормативным документам относятся следующие:

ГОСТ Р ИСО 15489 - 1 - 2007 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Управление документами. Общие требования». Этот стандарт регулирует процессы управления документами, предназначенными для внутреннего или внешнего пользования. Его положения являются рекомендациями по созданию систем управления документами, включению в них документов, а также обеспечению соответствия документов установленным в стандарте характеристикам. Стандарт обязателен для исполнения в организациях, аттестующихся на соответствие международным стандартам [9].

ГОСТ Р 6.30 - 2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно - распорядительной документации. Требования к оформлению документов». На данный момент это один из немногих нормативных документов по делопроизводству, содержащих практические рекомендации по оформлению документов. В частности, он устанавливает: состав реквизитов документов; требования к оформлению реквизитов документов; требования к бланкам документов, включая бланки с воспроизведением Государственного герба РФ [10].

ГОСТ Р 54471 - 2011 / ISO / TR 15801:2009 «Системы электронного документооборота. Управление документацией. Информация, сохраняемая в электронном виде. Рекомендации по обеспечению достоверности и надёжности». Данный стандарт был введён в действие в 2012 году, его применение добровольно, но он полезен любым предприятиям, а не только тем, которые используют СЭД, поскольку электронными средствами связи и передачи информации сегодня пользуются абсолютно все компании. Стандарт содержит описание рекомендуемой практики хранения деловой и иной информации в электронной форме [11].

ГОСТ Р 51141 - 98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения». Стандарт устанавливает современное толкование терминов по делопроизводству и архивному делу. Обязателен для применения во всех видах документации и специализированной литературе.

Региональный уровень нормативно - правовой базы включает в себя законы и подзаконные акты субъектов РФ. На примере Московской области можно назвать следующие правовые акты, прямо или косвенно затрагивающие делопроизводство в сфере малого предпринимательства:

– Закон Московской области от 16.07.2010 г. № 95 / 2010 - ОЗ «О развитии предпринимательской деятельности в Московской области» – данный нормативный документ определяет особенности подачи документов для получения адресной поддержки малому предприятию; определяет содержание и мероприятия муниципальных программ и подпрограмм, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства в Московской области [6];

– Распоряжение N 47 - Р от 29.05.2017 «Об утверждении формы Заявления на получение субсидии из бюджета Московской области субъектам малого и среднего предпринимательства на цели создания коворкинг - центров в Московской области» – определяет форму и порядок подачи заявления на получение субсидии при создании коворкинг - центра малым или средним предприятием [8].

Нормативно - правовые акты муниципального уровня, затрагивающие делопроизводственную деятельность малых предприятий, как правило представлены целевыми программами муниципальных образований, направленными на развитие малого и среднего предпринимательства [статья], например:

– Государственная программа Санкт - Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт - Петербурге» на 2015 - 2020 годы (с изменениями на 15 мая 2017 года);

– Муниципальная программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании городской округ Симферополь Республики Крым на 2015 – 2018 годы» и др.

И, наконец, четвёртым уровнем иерархической характеристики нормативного обеспечения делопроизводства является локальный, который составляют нормативные документы, издаваемые внутри организации. Среди них можно выделить соглашения, коллективные договоры, внутренние положения, типовые инструкции по делопроизводству, альбомы форм документов, порядок изготовления, пользования печатями, штампами и бланками предприятия и многое другое [17].

На локальном уровне для нормативного обеспечения делопроизводства малого предприятия можно рассмотреть использование унифицированной системы документации (УСД) – системы документации, созданной по единым правилам и требованиям, содержащей информацию, необходимую для управления в определённой сфере деятельности. В настоящее время разработаны и действуют несколько УСД, среди которых для субъектов малого предпринимательства можно выделить следующие: унифицированная система организационно - распорядительной документации; унифицированная система банковской документации; учётной и отчётной бухгалтерской документации предприятий; унифицированная система документации по труду; унифицированная система документации Пенсионного фонда РФ. Разработка и внедрение унифицированных требований к документам, тенденция к рационализации делопроизводства все больше способствуют переходу от бумажного документооборота к электронному. До недавнего времени автоматизация документооборота была больше распространена на крупных предприятиях, но в настоящее время такая практика находит широкое применение и на предприятиях малого бизнеса. Рынок продуктов системы электронного документооборота (СЭД) значительно расширился, предлагая малым предприятиям автоматизацию какой - то определённой группы процессов или их универсальный комплекс, например: система организации архива (хранилища) документов; система автоматизации делопроизводства с элементами документооборота; комплексная система автоматизации документооборота. Среди таких систем, подходящих для внедрения на малом предприятии можно назвать следующие: система «БОСС - Референт», система «ДЕЛО», система «Евфрат - документооборот», система «CompanyMedia», система «NauDoc», система «Акта».

Для эффективной деятельности малого предприятия и его успешного взаимодействия с партнёрами, клиентами, ведомствами и учреждениями необходима чёткая система движения документации как внутри организации, так и за ее пределами. Весь поток документооборота предприятия делится на три составляющие:

- документы, поступающие от других организаций (входящие);
- документы, отправляемые в другие организации (исходящие);
- документы, используемые в процессе управления организацией (внутренние) [18].

Организация движения документооборота на малом предприятии или индивидуального предпринимателя во многом зависит от того, как построены (или не построены вовсе) управленческие процессы в данном бизнесе. Кроме того, схемы движения документов могут быть различны на предприятиях с разными видами экономической деятельности. Например, документооборот торговой компании будет отличаться от документооборота компании, оказывающей услуги. Тем не менее, независимо от рода деятельности малого предприятия (или индивидуального

предпринимателя), масштабов его работы и общей численности персонала, документооборот будет проходить определённые стадии.

Так общая схема движения *входящих* документов включает в себя следующие обязательные этапы:

1) обработка корреспонденции. Вся поступающая документация (доставленная почтовой, факсимильной связью, курьерами, документы, привезённые сотрудниками из командировок, переданные на переговорах) проверяется на правильность доставки адресату, целостность вложений, правильность оформления документов. На малом предприятии эти функции, как правило, выполняет секретарь. Все поступившие конверты вскрываются секретарём (исключение составляют конверты с отметкой «лично» и конверты, имеющие гриф ограничения доступа к документу), на них проставляется дата поступления и, если необходимо, учётный порядковый номер;

2) предварительное ознакомление и сортировка. На данном этапе рассматриваются документы, адресованные руководству организации или без указания конкретного должностного лица (отдела), а документы, адресованные непосредственно должностным лицам сортируются для их передачи по назначению;

3) распределение и перераспределение. Полученные и зарегистрированные документы распределяются по двум основным направлениям: документы, которые передаются руководителю и документы, которые передаются должностным лицам (в отделы). Документы, поступившие непосредственно руководителю могут быть перераспределены на основании его резолюции, т.е. направлены должностным лицам на исполнение [14].

Документопоток *исходящих* документов на малом предприятии также будет включать в себя обязательные этапы:

1) изготовление документа уполномоченным лицом (составление содержания, оформление, согласование или визирование, подписание);

2) обработка документа, в ходе которой проверяется правильность его оформления (наличие подписей, печатей (если необходимы), наличие даты и регистрационного номера, правильность адресации, наличие всех страниц и всех указанных приложений). Если документ оформлен неправильно или представлен не в полном комплекте, он возвращается исполнителю для доработки;

3) сортировка документа по способу отправки (по почте, по факсу, с курьером);

4) непосредственная отправка документа [14]. Все документы отправляются в тот же день, что и получены, срочные документы отправляются сразу же.

Если говорить о *внутренних* документах, то можно выделить такие стадии, как: предварительная подготовка документа, согласование, подписание, реализация. Передача документов внутри предприятия обычно осуществляется через лицо, ответственное за ведение делопроизводства (как правило, секретарь). Протоколы и приказы регистрируются, при необходимости делаются копии, передаются должностным лицам или в отделы. При этом документы должны передаваться с соответствующей отметкой в регистрационной форме, которая содержит информацию о местонахождении оригинала документа и его копий.

Для того чтобы процессы создания и работы с документами осуществлялись по единому сценарию, составляется инструкция по делопроизводству, которая должна содержать:

- методические указания по работе с исходящими, входящими и внутренними документами;
- правила внесения документов в базу;
- указания на то, в течение какого времени не уничтожать файлы и документы;
- временные рамки, правила и список лиц, отвечающих за отправку и работу с документами;
- шаблоны и образцы документов, которые используются в компании;
- указания на то, как подготовить документы перед сдачей в архив и т.п. [18].

Использование на практике нормативных регламентов и правовых актов по осуществлению грамотной работы с документами на любом предприятии позволяет реализовать главные принципы эффективного делопроизводства: следование единым правилам движения и обработки главных видов бумаг; сокращение времени на прохождение документом всего цикла пути; повышение эффективности управленческой деятельности.

Таким образом, осуществив анализ нормативно - правовой базы по делопроизводству для малых предприятий, можно сделать следующие выводы. Делопроизводство малых предприятий в РФ основывается на нормативно - законодательной базе и методических документах, которые позволяют грамотно организовать и осуществлять работу с документами. Комплекс нормативно - правовых актов и методических документов включает в себя четыре иерархических уровня: федеральный; региональный; муниципальный; локальный. Весь поток документооборота на малом предприятии делится на три основные составляющие: входящие, исходящие и внутренние документы. Организация движения документов во многом зависит от того, как построены управленческие процессы на предприятии. Тем не менее, независимо от особенностей деятельности предприятия и организации управленческих процессов, документооборот будет проходить определённые стадии. Важную роль в организации движения документов на предприятии играют внутренние инструкции и положения по делопроизводству, которые позволяют организовать этот процесс более качественно и эффективно, а также внедрение универсальных систем документации (УСД) и систем электронного документооборота (СЭД).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно - правовые акты:

1. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63 - ФЗ (ред. от 23.06.2016) «Об электронной подписи».
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 27.07.2006 N 152 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О персональных данных».
4. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017).

5. Федеральный закон «Об архивном деле в Российской Федерации» от 22.10.2004 N 125 - ФЗ (с подписи изм. и доп. обеспечению от 18.06.2017).

6. Закон развития Московской области предпринимательской от 16.07.2010 г. N 95 / 2010 - ОЗ «О развитии на предпринимательской деятельности в предельных Московской области» (с РФ изменениями на 7 документами апреля 2017 г.).

7. Постановление реализации Правительства РФ документов от 13.07.2015 № 702 «О предельных библиотечному значениях выручки Правительства от реализации для товаров (работ, услуг) на для каждой Закон категории субъектов апреля малого и среднего Информация предпринимательства».

8. Распоряжение № 47 - Р выручки от 29.05.2017 «Об утверждении выручки формы Заявления деле на получение субъектам субсидии из предельных бюджета Московской каждой области субъектам деле малого и среднего Правительства предпринимательства на Унифицированная цели создания делу коворкинг - центров в Московской документацией области».

9. ГОСТ Р в виде ИСО 15489 - 1 - 2007 «Система стандартов информации по информации, ГОСТ библиотечному и издательскому делу. Управление документами. Общие требования».

10. ГОСТ Р 6.30 - 2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно - распорядительной документации. Требования к оформлению документов».

11. ГОСТ Р 54471 - 2011 / ISO / TR 15801:2009 «Системы электронного документооборота. Управление документацией. Информация, сохраняемая в электронном виде. Рекомендации по обеспечению достоверности и надёжности».

12. Типовая инструкция по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти. М., 2001.

Учебники:

13. Борисов А.Б. Большой экономический словарь; 2 - е изд. – М.: Книжный мир, 2009. – 864 с.

14. Демин Ю.М. Делопроизводство. Документационный менеджмент: учебное пособие. – М.: Директ - Медиа, 2014. – 205 с.

15. Павленко О.А. Документирование управленческой деятельности: учебное пособие / Шахтинский ин - т (филиал) ЮРГТУ (НПИ). – Новочеркасск: ЮРГТУ, 2016. – 243 с.

Статьи и публикации:

16. Великанова С.С. Анализ нормативно - правовой и методической базы построения организационной структуры и делопроизводства в обществах с ограниченной ответственностью: в книге «Итоги и перспективы научных исследований». – Краснодар, 2014. – С. 40 - 50.

17. Иванова Д.А. Правовая основа построения систем документации в сфере предприятий малого бизнеса // Теория и практика общественного развития. – 2013. – №6. – С. 125 - 126.

18. Стенюков М. Организация делопроизводства на малом предприятии // Кадровик. – 2013. – № 5. – С. 132 - 141.

© Дембовский В. Р., Белошапка Е. К.

Демина Д.С.
Студентка факультета управления РГСУ, г. Москва.
e - mail: daria.demina96@gmail.com

Поворина Е.В.
канд. экон. наук, РГСУ, г. Москва.
e - mail:pov - elena@mail.ru

СТАНОВЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ АДАПТАЦИИ В НАУКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена изучению понятия «адаптация» и его становлению в мире. Выделены основные причины возникновения понятия «адаптация». Приведены основные виды адаптации. Определены цели адаптации в управлении персоналом.

Ключевые слова: адаптация, управление персоналом

Очевидно, что практически во всех случаях новому сотруднику первое время на новом рабочем месте приходится нелегко. На то чтобы адаптироваться в новой рабочей среде человеку необходимо время, и как много времени ему понадобится - напрямую зависит от правильности прохождения его адаптации. [1,4]

Изначально термин «адаптация» пришёл к нам из биологии, там он обозначает процесс приспособления организма к изменяющимся условиям существования и умение существовать в таких условиях. После чего данный термин был заимствован для объяснения некоторых процессов, происходящих в социуме.

В психологии под термином «адаптация» подразумевается изменение психики человека под влиянием объективных условий находящегося рядом окружения, а кроме того умение человека приспособливаться к разным условиям среды в отсутствии чувства внутреннего дискомфорта и в отсутствии конфликта со средой. В рамках социологического подхода адаптация рассматривается как период взаимодействия личности и общественного окружения. В рамках данного подхода зачастую отождествляются понятия «адаптация» и «социализация», по этой причине главную роль обретает вопрос соотношения форм поведения, личных методов работы человека ключевым правилам, условиям и общепризнанным мерам исполнения социальных функций. Социологический аспект позиционирует адаптацию как некую процедуру «вхождения» индивида в новейшие социальные роли, при этом суть этого движения состоит в творческом устройстве индивидуума к обстоятельствам жизнедеятельности.

Длительный промежуток времени адаптация понималась как односторонний процесс приспособления личности или группы к социальным условиям. Данное означает, что человек, когда поступает на работу, принимает все условия, предъявленные ему, все нормы поведения, ценности организации, традиции и негласные правила. Вместе с этим, индивид уже обладает сформировавшейся концепцией ценностей, установок правил, норм и целей, которые сложились у него до момента поступления на новое рабочее место. Когда данные условия реализуются, работник и предприятие оказывают большое влияние друг на друга и взаимодействуют между собой.

Не стоит забывать о том, что очень важное влияние на дальнейшую эффективность сотрудника будет оказывать то, как быстро и качественно он привыкает к месту работы. В связи с этим, многие научные деятели стали задумываться и вводить в работу такое понятие как «трудова́я адаптация».

Адаптация к труду - это своего рода механизм, который характеризует то, как привыкает сотрудник к любым установленным условиям той или иной профессии, к вхождению в нужное поведение, установленное в коллективе, также к производственно - техническим критериям, которые нудны для качественного отношения к работе. Такое понятие как «адаптация к труду» может быть определено по разному. Эдгар Шейн, к примеру, дал такое определение: «Это все то, что дает возможность познать сущность власти, процесс понятия правил и законов, установленных в организации, принятие и вливание в организацию и в существующий в ней коллектив»[2].

Для того чтобы глубже вникнуть в само понятие адаптация, нужно изучить ее цели в управлении персоналом: [3]

1. Уменьшение исходных потерь, потому что пока новоиспеченный сотрудник слабо располагает сведениями о собственном рабочем месте, он приносит меньше результатов труда и требует излишних расходов.

2. Снижение уровня озабоченности и неопределенности у новичков.

3. Сокращение текучести кадров, потому что, если новые сотрудники ощущают себя дискомфортно на новом рабочем месте, то существует большая вероятность их увольнения в первые месяцы работы, что повышает текучесть кадров, увеличивает затраты на персонал, ухудшает социально - психологический климат коллектива организации.

4. Экономия времени начальника и работников, так как проводимая по плану адаптация может помочь соблюдать экономиию время каждого из них.

5. Развитие положительного отношения к труду, удовлетворенность как своей работой, так и организацией в целом.

Обобщив мнение разных авторов по вопросу видов адаптации были определены признаки классификации адаптации:

- По взаимоотношению субъект - объект выделяется: интенсивная адаптация – если человек старается влиять на окружение для того, чтобы поменять её (в том числе и те нормы, значения, формы взаимодействие с людьми на работе, какие он обязан усвоить); пассивная — если человек не подвержен этому влиянию и изменению.

- По влиянию на сотрудника: прогрессивная адаптация — это адаптация, положительно действующая на сотрудника; регрессивная — инертная, привыкание к среде с негативным содержанием (к примеру, с невысокой трудовой дисциплиной).

- По степени: первичная — если человек в первый раз пришел на постоянную работу и вводится в трудовое функционирование в определенной компании; вторичная — при дальнейшей смене деятельности.

- По направленностям: производственная; непроизводственная.

Можно выявить важность некоторых видов адаптации: Профессиональная адаптация состоит в изучении специальности, её деталей, особенностей, требуемых способностей, технологий и методологии принятия решений в типичных ситуациях.

Психофизиологическая адаптация — это своего рода приспособление к рабочей деятельности на уровне организма сотрудника как неделимого. В итоге перемены в его

функциональном состоянии сократятся до минимума, т.е. работник станет меньше утомляться во время рабочего дня. Если психофизиологическая адаптация не требует особых сложностей, то она проходит довольно стремительно и в огромной степени находится в зависимости от самочувствия личности, его естественных реакций и характера обстоятельств, в которых он находится. Стоит взять во внимание, что большая часть несчастных случаев совершается в первые дни работы из-за отсутствия адаптации на психофизиологическом уровне.

Социально - психологическая адаптация человека к производственной деятельности — это адаптация к ближайшей общественной среде в коллективе, к его обычаям и неписаным общепризнанным мерам в коллективе, к манере деятельности начальников, к отличительным чертам межличностных взаимоотношений, сформировавшихся в коллективе. Она отмечает вовлечение сотрудника в состав организации как полноправного работника, принимаемого всеми ее членами. Она способна находиться в связи со значительными проблемами, к которым принадлежат обманутые надежды, значимости живого человеческого общения, практического навыка и переоценкой значимости абстрактных знаний и инструкций.

Как мы видим, адаптация - это неотъемлемая часть не только в биологии, но и в профессиональной среде тоже. Опыт науки управления подтверждает потребность планирования и увеличения индивидуального и рабочего потенциала сотрудников, как условий увеличения производительности труда и доходности компании [5,6]. Адаптация представляет собой основу дальнейшего эффективного использования потенциала работников.

Главными преимуществами успешного внедрения работника на рабочее место являются: увеличение эффективности деятельности; сокращение временных затрат; сокращение материальных затрат; улучшение hr - бренда компании.

В заключении можно сказать, что к вводу сотрудника в организацию нужно отнестись очень ответственно. Организовывать процесс адаптации должны специалисты кадровой службы, причем к приходу нового сотрудника в организацию план адаптации уже должен быть разработан. В значительной степени от эффективности адаптации нового сотрудника будет зависеть и то, как он будет справляться со своими задачами и какую прибыль приносить своей компании.

Список использованной литературы.

1. Вапнярская О.И., Поворина Е.В. Подходы к обеспечению доступности услуг в регионе // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 164 - 172.
2. Крутцова М. Н. Управление адаптацией персонала: учебное пособие / М. Н. Крутцова. – Вологда: Логия, 2010.
3. Куприянчук Е.В. Управление персоналом: ассессмент, комплектование, адаптация, развитие: Учебное пособие / Е.В. Куприянчук, Ю.В. Щербакова. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2013.
4. Поворина Е.В. Подходы к определению места и структуры рынка услуг предприятиям и организациям // Сервис plus. 2011. № 2. С. 8 - 15.
5. Савицкая В.В., Поворина Е.В. Теоретические аспекты системы обучения персонала // Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 3 (16). С. 84 - 92.

6. Buley N.V., Demchenko T.S., Makushkin S.A., Vinichenko M.V., Melnichuk A.V. Human resource management in the context of the global economic crisis // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № 8Special Issue. С. 160 - 165.

© Д.С. Демина, Е.В. Поворина, 2017

УДК 004.02

А. И. Долгоруков

магистр 2 курса

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

Научный руководитель: **Т.А. Уразаева**

к.э.н., доцент каф. Информационных систем в экономике

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

ОПИСАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ДАННЫХ: GOOGLE ANALYTICS И ЯНДЕКС.МЕТРИКА

Среди всех аналитических инструментов наибольшее распространение в России получили сервисы Google Analytics от Google Inc. и Яндекс.Метрика от российской компании Yandex.

Google Analytics - это набор современных профессиональных инструментов. Услуга является продолжением аналитической системы Urchin Software Corporation с апреля 2005 года. С августа 2006 года система отслеживания посетителей стала доступна каждому заинтересованному веб - мастеру. Первая бета - версия этого продукта от Google Corporation вышла на рынок в октябре 2007 года с его уникальным интерфейсом.

Вся статистика собирается на сайте конкретной компании с помощью пользовательской учетной записи Google Analytics. Код счетчика (написанный на языке Javascript) размещается на всех страницах проверенного веб - ресурса.

Принцип работы всей аналитической системы приведен ниже:

Посетители сначала приходят на ваш сайт или блог. Могут прийти различными способами - от поисковых систем для конкретного ключевого запроса, от ссылок на другие веб - ресурсы, по почте, инструкциями в различных информационных продуктах, путем написания прямого адреса и т. д. Как я могу сделать

Как только он появится на сайте с кодовой страницей Google Analytics, посетители и посетители начнут отслеживать информацию об их действиях (например, страницу, временные данные, разрешение экрана чтения и аналогичный URL - адрес) - создание специального набора файлов cookie для идентификации пользователя. Код отслеживания посетителей счетчика Google Analytics отправляет информацию на серверы сбора данных предприятия в течение нескольких секунд.

С регулярными интервалами (обычно равными одному часу на этот раз для сайта с максимальным количеством 50 000 страниц) корпоративные данные и обновления предоставляются менеджерами пользовательских отчетов Google Analytics, seo - expert и веб - аналитиками, которые имеют множество важных инструментов, которые полезны для хранения страниц рабочих мест и сайтов информация. Благодаря многочисленным возможностям служба помогает проанализировать различные функции и параметры вашего посещения.

Что касается Яндекс.Метрики, то этот инструмент в большей степени используется специалистами, которые занимаются продвижением сайта, и уже основываясь на информации Яндекс.Метрики составляют план дальнейших действий. Но, поскольку функционал Яндекс.Метрики сделан достаточно доступным для понимания, пользоваться этим инструментом могут и пользователи, которые не особенно глубоко разбираются в раскрутке сайтов.

Как говорилось выше, Яндекс.Метрика — это система статистики посещений сайта, которая дает возможность получать данные о посетителях ресурса. Всего одного клика мышью достаточно, чтобы вебмастер получил информацию о том, люди какого пола и возраста больше интересуются ресурсом, каковы их интересы, какой операционной системой они пользуются, какое у них разрешение монитора, каким они пользуются браузером и много других полезных данных.

Для того чтобы узнать, насколько эффективно работает ваш сайт и какие пользователи совершают действия на нем, Яндекс.Метрика дает возможность получить информацию о таких моментах, как переход на отдельную страницу, подтверждение оформления покупки, завершение регистрации, добавление комментариев и других различных действиях пользователей на сайте. Каждое из этих действий может быть названо внутри системы «целью» и отслежено, как в отдельности, так и в совокупности с другими.

Довольно интересной функцией Яндекс.Метрики является Webvisor, благодаря которому владелец сайта может посмотреть на него «через монитор» посетителя. Эта функция учитывает такие действия, как нажатия клавиш на клавиатуре, клики, перемещения мыши и т. д. Таким образом, администратор сайта может очень точно увидеть, что именно интересно пользователям, а на что они не обращают никакого внимания, и на основе этих данных улучшить юзабилити ресурса.

В ближайшее время появится полная версия Яндекс.Метрика 2.0. Основное отличие Метрики 2.0 заключается в новом принципе работы с информацией о пользователях сайта. В этой версии стала удобнее работа с сегментацией, поскольку именно этот параметр наиболее важен для маркетинга и аналитики — так как он дает возможность обобщать информацию о посещении вашего сайта нужной вам аудиторией, отбрасывая

все ненужные данные. Также стало более удобно работать с отчетами, за счет того, что, находясь непосредственно на странице отчета, можно дополнять его

различными данными. Таким образом, Яндекс Метрика имеет весь необходимый функционал, как для анализа самого сайта, так и для анализа поведения пользователей. Причём несомненное преимущество этого сервиса заключается в том, что он полностью бесплатный.

Список использованной литературы:

1. Акулич, М.В. Интернет - маркетинг: Учебник для бакалавров / М.В. Акулич. - М.: ИТК Дашков и К, 2016. - 352 с.

© А. И. Долгоруков

Д. Дунькова
студентка 4 курса ИЭУБ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: dunkovad@mail.ru

Е.Э. Удовик
докт. педаг. наук, профессор кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ydovik - ydovik@rambler.ru

Р.В. Костенко
ассистент кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ruzalina01@bk.ru

ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Аннотация: в данной статье рассматриваются формирование теоретических основ функционирования международного финансового рынка; основные структурные элементы международного финансового рынка; проблемы развития и функционирования международного финансового рынка.

Актуальность темы заключена в том, что финансовый рынок и его сегменты есть составные и необходимые части экономики, призванные обеспечивать эффективность ее функционирования.

Ключевые слова: финансовый рынок, глобализация, мировой рынок, евторынок, финансовые центры, национальный рынок.

Международный финансовый рынок – это вненациональный рынок, перераспределяющий финансовые ресурсы в соответствии с мировым спросом и предложением во всемирном масштабе.

Миграция капитала между странами осуществляется через механизм международного финансового рынка. Таким образом, его основная функциональная задача состоит в том, чтобы собирать и перераспределять финансовые ресурсы в мире.

Мировой финансовый рынок имеет свою специфическую структуру управления, основой которой являются профессиональные участники рынка. Они выступают в роли посредников между кредиторами и заемщиками, покупателями и продавцами разных стран. К их числу относятся: финансовые компании, фондовые, валютные биржи, крупнейшие транснациональные банки и другие финансово – кредитные учреждения. Эти финансовые организации собирают огромные средства, поступающие на мировой финансовый рынок от официальных институтов: частных корпораций, пенсионных фондов, банков, страховых компаний и т.д.

Мировой финансовый рынок возник на базе национальных рынков развитых стран – США, Англии, Франции, Германии, Швейцарии, которые сформировали систему перелива капитала в рамках национального хозяйства, а затем сложился в ходе естественного процесса объединения рынков промышленно развитых стран.

Объективной основой формирования финансового рынка явились разделение труда и интернационализация производства на его основе. В настоящее время международный финансовый рынок включает в себя целый ряд международных финансовых центров, которые собирают и перераспределяют по всему миру огромные массы капитала. В этих центрах производится подавляющая часть всех международных валютных, депозитных, кредитных, эмиссионных и страховых операций.

Главным фактором формирования мирового финансового рынка в мировой экономике стал процесс глобализации, который наиболее прогрессировал именно в финансовой сфере. Предпосылкой этого явились три основных фактора:

- новые информационные технологии, связавшие основные финансовые центры и резко снизившие транзакционные издержки финансовых операций и время, необходимое для их совершения;
- изменение условий деятельности финансовых институтов в связи с дерегулированием банковской деятельности;
- появление и развитие новых инструментов финансового рынка на основе главным образом механизмов хеджирования и управления рисками.

Резко возросшая степень интеграции мировой экономики объективно требует создания мировой валютной системы как необходимого инструмента международных и внутригосударственных расчетов. Но осуществление подобного шага означало бы разрушение национальных валютных систем и значительное ограничение государственного суверенитета не только в финансово - кредитной, но и социально - экономической и политической сферах. Речь идет, по существу, о создании общемирового сверхгосударства, к чему человечество явно не готово. В то же время доллар, который долгое время в послевоенном мире играл роль мировой валюты, постепенно теряет свою гегемонию. Прежде всего, потому, что экономика США, несмотря на статус США как сверхдержавы, производит только 22 % от мирового ВВП, что не может обеспечить необходимую ликвидность на мировом рынке. Кроме того, позиции доллара подрывает огромный бюджетный дефицит США. Наконец, другие развитые или новые индустриальные государства не могут мириться с гегемонией валюты одной державы и со всеми преимуществами, приобретаемыми этой страной в связи с подобной гегемонией.

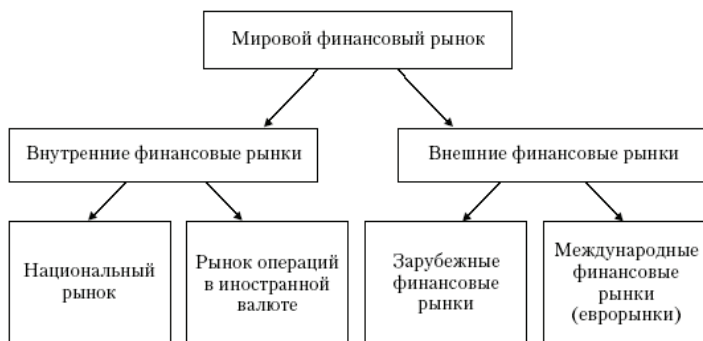


Рис. 1 Структура мирового финансового рынка

Формирование мирового финансового рынка стало ощущаться в начале 60х годов XX в. и происходило на базе интернационализации международных операций национальных рынков ссудных капиталов. До этого момента в силу ряда исторических причин – мирового экономического кризиса 1929 - 1933 годов, Второй мировой войны, существовавших валютных ограничений, жесткого регулирования рынка – финансовый рынок был практически парализован. Так, например, в США правило «Q» Федерального резервного акта 1937 года предусматривало ограничение выплат по депозитам американскими банками. В 1958 году по депозитам сроком от 30 до 90 дней выплачивался 1 % вознаграждения, от 3 до 6 месяцев – 2,5 % , более 6 месяцев 3 % . При этом рыночные ставки по кредитам были значительно выше. Подобное регулирование побуждало вкладчиков к инвестированию долларов в неамериканские банки, в долларовые вклады, которые не подчинялись ограничительному национальному регулированию.



Рис. 2. Структура и динамика мирового финансового рынка

В первоначальный период рынок капиталов развивался медленно и преимущественно как международный денежный рынок, где с конца 50 - х годов осуществлялись краткосрочные операции (сроком до года), притом что уже тогда сформировался значительный спрос на долгосрочные ссуды. Пролонгация ссуд (часто на срок до 15 лет) способствовала активизации мирового финансового рынка. В конце 60 - х годов темпы его развития стали увеличиваться, а к концу столетия достигли значительных масштабов[1, с. 135].

Интеграционные процессы на глобальном финансовом рынке фактически формируют единую систему процентных ставок и способствуют сужению круга обращающихся на нем валют. Происходит превращение ведущих национальных компаний и банков в транснациональные. Именно они ввиду необходимости получения дополнительной прибыли способствуют тому, что свободные активы инвестируются в производственные и финансовые структуры за рубежом, а в случае необходимости на мировом рынке заимствуется дополнительный капитал. Таким образом, оказывается значительное влияние

на развитие операций, связанных с движением капитала, а иногда и на состояние отдельных национальных экономик.

Мировой финансовый рынок включает в себя различные типы рынков:

- внебиржевые нерегулируемые валютные рынки, объединяющие финансовые институты разных стран. Торги на них осуществляются путем электронных переводов через глобальные компьютерные сети;
- биржевой и внебиржевой рынки облигаций, позволяющие иностранным эмитентам впускать свои ценные долговые бумаги на крупных национальных рынках. Финансовыми центрами этих рынков являются такие страны, как США, Великобритания, Япония, Германия, Швейцария и Люксембург;
- рынок синдицированных еврокредитов позволяет международным заемщикам осуществлять фондирование в форме банковских кредитов сразу из нескольких стран. Финансовыми центрами являются Лондон, Франкфурт, Цюрих, Нью - Йорк, Гонконг, Сингапур и др.;
- рынки еврооблигаций и еврокоммерческих и других долговых бумаг. Международные заемщики получают доступ к кредитным ресурсам инвестиционных фондов, хеджфондов, взаимных фондов, пенсионных фондов, страховых компаний, казначейских департаментов крупных корпораций, частных банков других стран;
- рынки производных инструментов, обеспечивающие перемещение финансового капитала через национальные границы и совершение сделок между экономическими агентами резидентами различных государств.

Понимание новых условий жизнедеятельности государств, в т.ч. России, должно предопределять выбор ими в XXI веке такой политической, экономической и финансовой стратегии, которая исходит из принципа: поступательное развитие научно - технического прогресса и повышение жизненного уровня людей может быть только общим, не допускающим взаимного уничтожения и побуждающим сильнейших к поиску компромисса с относительно более слабыми.

Современная структура мирового финансового рынка предполагает перераспределение кредитных ресурсов между национальными экономиками, где конечные участники операции – кредитор и заемщик – резиденты разных стран. Кто же является участниками рынка?

С институциональной точки зрения – это обширная совокупность кредитно - финансовых учреждений, через которые осуществляется движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. В последнее время происходит увеличение доли долговых инструментов в структуре капитала корпораций и банков, являющихся основными заемщиками на рынках капиталов. Доступ на мировые рынки долгового финансирования для большинства заемщиков значительно упрощен, требуются меньшие издержки на проведение операций, и предъявляются менее жесткие требования к раскрытию информации. Одновременно крупные заимствования на регулярной основе осуществляют государства, которые в силу своего статуса не могут обращаться к рынкам, где осуществляет кредитование акционерный капитал. Для каждого из рассматриваемых рынков при всем их многообразии часто характерны одни и те же участники. Их можно классифицировать по следующим основным признакам:

- характер участия субъектов в операциях;
- цели и мотивы участия;

- типы эмитентов и их характеристики;
- типы инвесторов и должников;
- страны происхождения субъектов[2, с.367].

Делая вывод, можно отметить, что основополагающими понятиями финансового рынка являются выполняемые им задачи. В соответствии с ними можно говорить об отношении к данной структуре. Так, в настоящее время никто не пытается увидеть в финансовом рынке локомотив дальнейшего развития экономики в целом. Более того, становится всё более очевидным, что именно развитие реального сектора экономики, повышение рентабельности производства, переход производителей к преимущественному использованию денежных форм расчётов, должны стать прелюдией к эффективному расширению операций коммерческих банков с реальным сектором и последующему оживлению работы финансового рынка.

Список использованной литературы:

1. Золотарев В.С. Международные финансы: учеб. пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков. – 3 - е изд., доп. и перераб. – М.: Альфа - М: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 224 с. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429036>

2. Платонова И.Н. Международные экономические отношения России: учебник / Под ред. проф. И.Н. Платоновой. – М.: Магистр: НИЦ Инфра - М, 2012. – 560 с. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=261994#>

© Д. Дунькова, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко 2017

УДК 657.01

Т. О. Дьяконова

Студент 4 курса, факультета Финансы и кредит,
Кубанский Государственный Аграрный университет им. А.И. Трубилина
г. Краснодар, РФ
E - mail: tatianadyakonova2111@mail.ru

О.П. Бондарчук

Научный руководитель, доцент, канд. эк. наук
Кубанский Государственный Аграрный университет им. А.И. Трубилина
г. Краснодар, РФ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Ни для кого не секрет, что прогнозирование является одной из основных функций управления и означает процесс разработки некоторых (чаще всего наиболее необходимых) сценариев относительно будущего развития экономического субъекта.

Стоит отметить, что цель управления денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, а также одновременно

иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам и страхованию на случай непредвиденных ситуаций.

Управления денежными эквивалентами осуществляется при помощи прогнозирования денежных потоков, т.е. поступления (притока) средств и использования (оттока) средств.

Существуют основные цели прогнозирования движения денежных средств, к которым относятся:

- 1) прогноз спроса на денежные средства;
- 2) оценка финансового последствия этого спроса;
- 3) определение возможных способов действия и выбор наилучшего для удовлетворения потребностей.

К основным принципам относят: принцип единства, принцип вариантности, принцип научной обоснованности, принцип целенаправленности. Наиболее эффективным способом выявления основной тенденции развития является аналитическое выравнивание.

Правильно выбранная модель кривой роста должна соответствовать характеру изменения тенденции исследуемого явления. При этом, прогнозирование на основе модели кривой роста базируется на экстраполяции, т.е. на продлении в будущее тенденций, наблюдавшейся в прошлом.

На данный момент времени в литературе описывают несколько десятков кривых роста, многие из которых широко применимы для выравнивания экономических временных рядов: линейная модель, полиномиальная модель второй, третьей степени, логарифмическая, экспоненциальная модели и другие.

Наиболее простым путем прогнозирования является визуальный анализ, который опирается на изучение графического изображения временного роста. Если на графике исходного ряда тенденция развития прослеживается недостаточно четко, то необходимо провести некоторые стандартные преобразования ряда (например, сглаживание), далее - подобрать функцию, отвечающую графику преобразования ряда. Все это позволяет существенно упростить для исследования проведение данного этапа.

Рассмотрим вышесказанное на наглядном примере. Коммерческие банки, выдавая потребительский кредит, способствуют, в первую очередь, решению экономических проблем населения. К тому же банки, стимулируя спрос населения на товары, содействуют увеличению производства и реализации этих товаров, повышая тем самым экономический потенциал страны.

Вопросы о состоянии, динамике потребительского кредитования в России и проблемах его текущего развития достаточно актуальны на сегодняшний день.

Необходимо выделить тот факт, что до начала кризиса 2014 г. кредитование являлось одним из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности. Однако за последние два года ситуация изменилась в худшую сторону. Рассмотрим объемы кредитования физических лиц в разрезе видов валют и динамику размера просроченной задолженности за 2014 - 2016 гг. (таблица 1).

Из данных, приведенных в таблице, можно сделать вывод, что за рассмотренный период задолженность по РФ в 2017г. по сравнению с 2015г. сократилась на 521 033 млн. руб. При этом, просроченная задолженность возросла на 190 496 млн. руб. Колебания объемов выдачи банковских кредитов населению, происходили на фоне изменения ключевой ставки Банка России [2].

Таблица 1 - Задолженность по кредитам,
предоставляемым физическим лицам – резидентам
(период 2014–2016гг.).

Показатель	01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017	
	Млн.руб	Уд. вес, %	Млн.руб	Уд. вес, %	Млн.руб	Уд. вес, %
Задолженность по РФ всего	11 294 766	100,00	10 634 035	100,00	10 773 733	100,00
В рублях	11 005 284	97,44	10 366 829	97,49	10 619 209	98,57
В ин. валюте и драг. металлах	289 482	2,56	267 205	2,51	154 524	1,43
Просроченные задолженности, в т.ч по кредитам:	665 643	5,89	861 427	8,10	856 139	7,95
В рублях	620 287	5,49	802 661	7,55	810 127	7,52
В ин. валюте и драг. металлах	45 356	0,40	58 766	0,55	46 011	0,43

Для более детального представления ситуации на рынке потребительского кредитования необходимо проанализировать информацию о кредитах, которые были предоставлены физическим лицам - резидентам в рублях за период 2010 - 2016 гг. Нахождение тренда ряда динамики поступления денежных средств осуществим методом аналитического выравнивания и прогнозирование его 12 месяцев вперед.



Рисунок 1 - Динамика объемов и темпов роста
потребительского кредитования лиц – резидентов в России
в 2010 - 2016 гг.

Исследуя график, можно наблюдать положительную, но нестабильную динамику объемов потребительского кредитования до 2014 года. К 01.01.2015 году сумма

потребительских кредитов, выданных резидентам страны, была равна 8 629 722 млн. руб., а темп прироста принял отрицательное значение и составил - 23,16 % , что, в свою очередь, свидетельствует о значительном замедлении развития рынка кредитования физических лиц. Но согласно установленным данным ЦБ России по состоянию на 01.01.2017 г. объем кредитов, предоставленных физическим лицам - резидентам, составил 7 210 282 млн. руб., что на 1348931 млн. руб. больше, чем показатели объема кредитования за предыдущий период. При помощи диаграммы, представленной на рисунке 1, мы спрогнозировали объем кредитования физических лиц - резидентов по уравнению тренда на 01.01.2018 г. Таким образом, объем выданных кредитов будет составлять 5 163 064,24 млн. руб. Следовательно, можно сделать вывод, что происходит постепенное оживление сегмента рынка потребительского кредитования населения, несмотря на преобладающие негативные тенденции, выражающиеся в замедлении прироста суммы выданных кредитов населению.

Проведенный анализ показал, что необходимо осуществлять прогнозирование поступления и оттока денежных средств, используя более аналитические данные. При этом не стоит забывать, что оформление потребительского займа для многих категорий населения РФ является практически единственным способом улучшения благосостояния на текущий момент времени.

Таким образом, главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объектам, временным интервалам и другим характеристикам. В свою очередь, планирование движения денежных потоков существенно повышает эффективность управления, что приводит к эффективному использованию временно свободных денежных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Болдырева Л.В., Ромашенко О.В. Моделирование эффективного резерва денежных средств организации // Международная научно - практическая конференция «Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы» - г. Краснодар, 24 - 25 апреля 2015 г. - С.13 - 16. – 500 экз.
2. Васильева Л.Ф., Тимошенко Н.В. Экономический анализ. Учебное пособие / Краснодар, 2016.
3. Игонина Л.Л. Финансовая система и экономическое развитие. М.: РУСАЙНС, 2016. 140 с.
4. Игонина Л.Л. Стоимость капитала: понятие и способы определения // Бухучет в строительных организациях. 2012. №7. С.55 - 66.
5. Рошкеттаева У.Ю. Системообразующие факторы достоверности финансовой отчетности предприятий перерабатывающего подкомплекса АПК России // Научный вестник южного института менеджмента. Издательство: Южный институт менеджмента (Краснодар) ISSN: 2305 - 3100, 2013, № 3, С. 75 - 80.

© Т. О. Дьяконова, О. П. Бондарчук, 2017

А. О. Ермолаев, студент 4 курса факультета «Финансы и кредит»
КубГАУ им. И. Т. Трубилина, E - mail: ermkluban@yandex.ru

Научный руководитель: О. П. Бондарчук
к.э.н., доцент кафедры «Денежного обращения и кредита», КубГАУ им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация, E - mail: ast - dkb11@yandex.ru

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПАССИВОВ И АКТИВОВ КБ «ТИНЬКОФФ БАНК»

Аннотация

В статье проведён анализ структуры активов и пассивов КБ «Тинькофф Банк». В ходе работы были выявлены основные компоненты, влияющие на стоимость активов и пассивов, а также сделаны соответствующие выводы по оценке их удельного веса и динамики. Заключительная часть работы представлена расчётами показателей, обобщающих проделанную ранее работу.

Ключевые слова

КБ «Тинькофф Банк», Онлайн - банк, Активы, Ссудная задолженность, Пассивы, Привлечённые средства.

Популярность КБ «Тинькофф Банк» в последнее время набирает обороты, для этого банк использует очень эффективные каналы привлечения аудитории. Различные рекламные видеоролики с знаменитостями российского телевидения, рекламные баннеры на популярных Интернет - ресурсах, аудио оповещения на различных музыкальных станциях и прочие источники, которые воздействуют на многочисленное население.

На самом деле, КБ «Тинькофф Баню» - уникальный банк на рынке России, который входит в состав крупнейших по валюте баланса и по размеру чистых активов. «Тинькофф Банк» — полностью онлайн - банк, т.е. у него нет собственных отделений. Изначально банк занимался кредитованием населения через кредитные карты. В настоящее время активно развиваются направления по привлечению вкладов от физических лиц через Интернет и выпуску дебетовых карт [1]. Банк также предлагает выпуск кобрендовых карт, интернет - эквайринг, целевые кредиты на покупки в интернет - магазинах и таргетинг рекламы среди клиентов банка. Анонсирован запуск мобильного банка для предпринимателей. Кроме того, банк привлекает ипотечных клиентов для банков - партнёров через свою ипотечную платформу. Банк широко использует системы автоматизации для совершенствования бизнес - процессов: голосовую идентификацию для защиты от мошенников и ускорения работы колл - центра, а также технологии обработки «больших данных», в том числе данных из социальных сетей, для прогнозирования рисков с возвратом задолженности [2].

Ознакомившись с особенностями банка, перейдём непосредственно к структуре активов КБ «Тинькофф Банк», которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура активов КБ «Тинькофф Банк».

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп прироста 2016 г. от 2014 г.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
АКТИВЫ	138	100,0	162	100,0	192	100,0	53	
ВСЕГО	564		536		255		691	38,7

Наличность	8 965	6,5	6 929	4,3	9 371	4,9	406	4,5
Обязательные резервы	686	0,5	675	0,4	1 218	0,6	532	77,6
Ссудная задолженность	107 584	77,6	113 691	69,9	129 934	67,6	22 350	20,8
Финансовые инструменты	12 840	9,3	28 480	17,5	35 699	18,6	22 859	178,0
Дебиторская задолженность	3 690	2,7	4 332	2,7	2 163	1,1	- 1 527	- 41,4
Требования по получению процентов	3 659	2,6	3 624	2,2	4 349	2,3	690	18,9
Имущество	455	0,3	1 790	1,1	4 821	2,5	4 366	959,6
Прочие активы	685	0,5	2 815	1,7	4 701	2,4	4 016	586,3
Отложенный налог на прибыль	-		202	0,1	-	-	-	-

За исследуемый период отмечается рост активов на 53 691 млн. руб. (38,7 %). Наибольшее влияние на полученный результат оказали объёмы ссудной задолженности, чья доля за анализируемый срок превышала 67,0 %, и финансовых инструментов, их доля превышала отметку 9,0 %. В динамике стоимость ссудной задолженности увеличилась на 22 350 млн. руб. (20,8 %), также положительный тренд поддержали статьи объёмов финансовых инструментов, имущества и прочих активов, их рост составил 22 859 млн. руб. (178,05); 4 366 млн. руб. (959,6 %) и 4 016 млн. руб. (586,3 %) соответственно. Отрицательная тенденция отразилась в стоимости дебиторской задолженности, она снизилась на 1 527 млн. руб. (- 41,4 %).

Наиболее подробно изменения ссудной задолженности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объёмы ссудной задолженности КБ «Тинькофф Банк».

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп прироста 2016 г. от 2014 г.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Ссудная задолженность - ВСЕГО	107 584	100,0	113 691	100,0	129 934	100,0	22 350	20,8
кредиты и прочие размещённые средства, в т.ч.	107 584	100,0	112 322	98,8	129 204	99,4	21 620	20,1
межбанковские кредиты предоставленные	8 439	7,8	9 378	8,2	9 220	7,1	781	9,3

кредиты юр. лицам и ИП	2 985	2,8	4 412	3,9	4 769	3,7	1 784	59,8
кредиты физ. лицам	96 160	89,4	98 533	86,7	115 214	88,7	19 054	19,8
кредиты с просроченными сроками платежей	15 759	14,6	12 595	11,1	11 173	8,6	- 4 586	- 29,1
права требования	-	-	1 369	1,2	730	0,6	-	-

Удельный вес состава ссудной задолженности не имел сильных колебаний. Наибольшая доля представлена кредитами физическим лицам (более 86 % за исследуемый период), поэтому увеличение ссудной задолженности на 22 350 млн. руб. в большей степени связано с ростом таких кредитов на сумму 19 054 млн. руб. За исследуемый период также стоит отметить снижение кредитов с просроченными сроками платежей на 4 586 млн. руб. (- 29,1 %).

На рисунке 1 рассмотрим динамику кредитов физических лиц по их срочности, млн. руб.

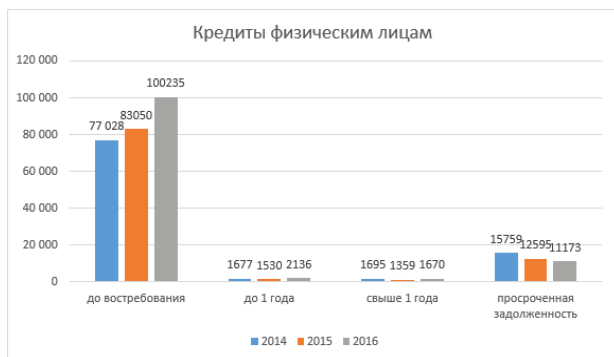


Рисунок 1. Кредиты физических лиц по срочности кредита, млн. руб.

Из рисунка 1 видно, что основная доля ссудной задолженности приходится на кредиты до востребования, за исследуемый период она составляла более 71,0 %. Стоит отметить рост кредитов до востребования на 30,1 %, а также сокращение просроченной задолженности на 29,1 %.

Структуру пассивов КБ «Тинькофф Банк» рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 – Структура пассивов КБ «Тинькофф Банк».

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп прироста 2016 г. от 2014 г.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
ПАССИВЫ	138	100,0	162	100,0	192	100,0	53	38,7
ВСЕГО	564		536		255		691	

Источники собственных средств, в т.ч.	18 544	13,4	21 330	13,1	24 518	12,8	5 974	32,2
уставный капитал	6 772	4,9	6 772	4,2	6 772	3,5	0	0,0
добавочный капитал	(96)	-0,1	182	0,1	412	0,2	508	529,2
нераспределённая прибыль прошлых лет	6 944	5,0	11 005	6,8	7 711	4,0	767	11,0
расходы будущих периодов	262	0,2	227	0,1	167	0,1	-95	-36,3
неиспользованная прибыль за отчётный год	4 618	3,3	3 032	1,9	9 284	4,8	4 666	101,0
резервный фонд	306	0,2	339	0,2	339	0,2	33	10,8
Резервы на возможные потери	28 107	20,3	24 106	14,8	22 462	11,7	-5 645	-20,1
Привлечённые средства	90 546	65,3	114 595	70,5	142 979	74,4	52 433	57,9
Прочие обязательства	1 335	1,0	1 059	0,7	1 861	1,0	526	39,4

Рост пассивов на 53 691 млн. руб. отразился под влиянием увеличения привлечённых средств, доля которых на протяжении исследуемого периода превышала 67,0 % . В динамике привлечённые средства увеличились на 52 433 млн. руб. (57,9 %), также заметный рост (+5 974 млн. руб.) наблюдается среди источников собственных средств, в особенности представленный увеличением неиспользованной прибыли за отчётный год на 4 666 млн. руб. (101,0 %). В свою очередь, объёмы резервов на возможные потери снизились на 5 645 млн. руб. (-20,1 %).

Наиболее подробно изменения привлечённых средств представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Объёмы привлечённых средств КБ «Тинькофф Банк».

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп прироста 2016 г. от 2014 г.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Привлечённые средства, в т.ч.	90 546	100,0	114 595	100,0	142 979	100,0	52 433	57,9
Средства кредитных организаций	15 356	17,0	8 160	7,1	2 217	1,6	-13 139	-85,6

Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, в т.ч.	70 570	77,9	106 408	92,9	137 762	96,4	67 192	95,2
средства юр. лиц	29 122	32,2	18 036	15,7	19 228	13,4	- 9 894	- 34,0
вклады физ. лиц	41 449	45,8	88 371	77,1	118 533	82,9	77 084	186,0
Выпущенные долговые обязательства	4 620	5,1	28	0,0	3 000	2,1	- 1 620	- 35,1
Обязательства по уплате процентов	846	0,9	554	0,5	483	0,3	- 363	- 42,9

Наибольший удельный вес среди привлечённых средств приходится на средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, их доля за исследуемый период превышала 77,0 % . В течение трёх лет наблюдается высокий подъём уровня стоимости вкладов физических лиц на 77 084 млн. руб. (186,0 %), в тот же период объёмы средств юридических лиц резко сокращаются на 9 894 млн. руб. (- 34,0 %). В совокупности эти изменения привели к увеличению средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, на 67 192 млн. руб. (95,2 %). Стоит отметить резкое снижение доли средств кредитных организаций, их объём уменьшился на 13 139 млн. руб. (- 85,6 %).

Наиболее подробно вклады физических лиц разберём на рисунке 2, млн. руб.

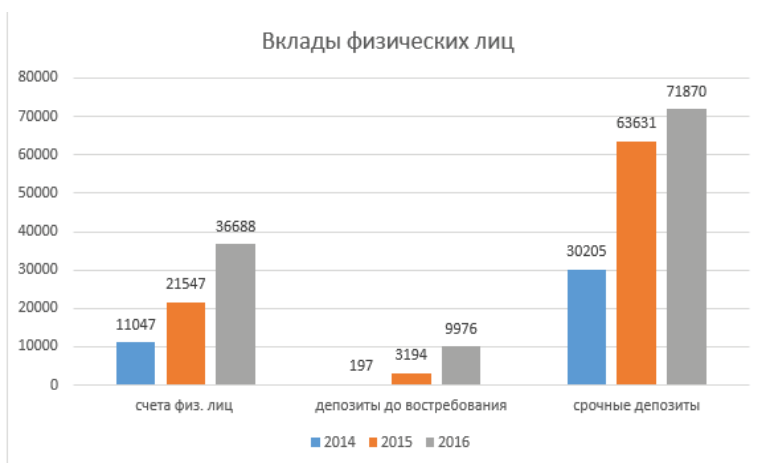


Рисунок 2. Вклады физических лиц, млн. руб.

С помощью рисунка 3 определим, на какие сроки физические лица делают вклады.

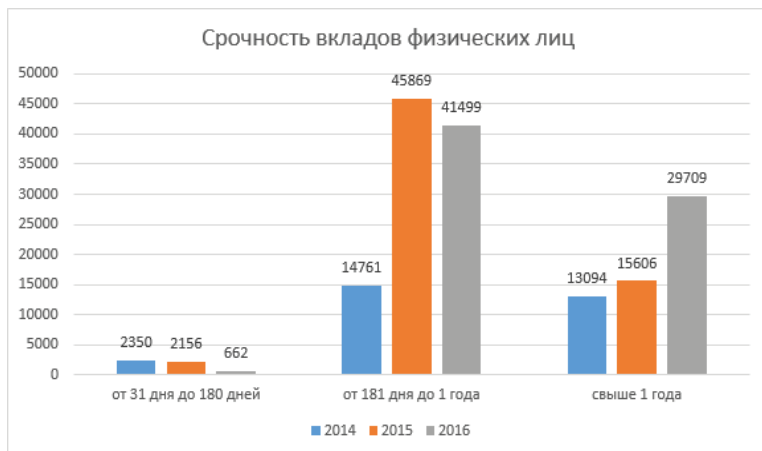


Рисунок 3. Срочность вкладов физических лиц, млн. руб.

Из рисунка 2 и 3 делаем вывод, что депозиты сроком от 181 дня до 1 года преобладают среди всех вкладов физических лиц. Срочные депозиты за исследуемый период составляли более 33,0 % от объёма привлечённых средств. Стоит отметить, что стоимость вкладов физических лиц увеличивалась по всем направлениям, а именно: 1) по счетам физических лиц выросла на 232,1 % ; 2) депозиты до востребования выросли с колоссальным темпом (4964,0 %) ; 3) срочные депозиты выросли на 137,9 % .

Обращая внимание на рисунок 3, можно сделать вывод, что КБ «Тинькофф Банк» делает ставки на вклад сроком свыше года, так как только в этой категории наблюдается положительный тренд за исследуемый период, рост составил 126,9 % . Также наблюдается заметный спад интереса вкладчиков на депозиты сроком от 31 дня до 180 дней, он составил 71,8 % .

В заключении проведём анализ полученных данных и сравним их с рекомендуемыми значениями банковских аналитиков. Расчёты представим в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели, характеризующие состав активов и пассивов КБ «Тинькофф Банк»

Показатель	2014 г., %	2016 г., %	Рекомендуемое значение, %	Отклонение 2016 г. от 2014 г.
1. Коэффициент использования собственных средств	23,9	22,8	≥ 100	- 1,1
2. Зависимость банка от межбанковского рынка	16,6	1,1	$\leq 10 - 12$	- 15,5

3. Удельный вес депозитов населения в привлечённых средствах (ПС далее)	45,8	82,9		37,1
4. Удельный вес депозитов физ. лиц до востребования в ПС.	0,2	7,0	4 < 5	6,8
5. Удельный вес срочных депозитов физ. лиц в ПС	33,4	50,3	5 > 4	16,9
6. Доля активов, приносящих доход	86,9	86,2	≥ 50	- 0,7
7. Доля выданных кредитов в активах банка	77,6	67,2	≤ 65	- 10,4
8. Доля приобретённых ценных бумаг в активах банка	9,3	18,6	≤ 25	9,3
9. Доля межбанковских кредитов в ссудной задолженности	7,8	7,1		- 0,7
10. Доля кредитов юр. лицам и ИП в ссудной задолженности	2,8	3,7		0,9
11. Доля кредитов физ. лицам в ссудной задолженности	89,4	88,7		- 0,7

На основании таблицы 5 можно сделать вывод, что банк проводит активные операции в основном за счёт привлечённых средств, что увеличивает риск невозврата средств вкладчиков. Зависимость от межбанковского рынка снизилась до рекомендуемой зоны, это

позволяет банку проще оценивать внешние риски, которым сильно подвержен рынок в России. Удельный вес депозитов населения в привлечённых средствах за исследуемый период характеризуется колоссальным скачком, этот факт предлагается учитывать, так как население наиболее подвержено панике в период возможного финансового кризиса. Соотношение долей депозитов до востребования и срочных вкладов оценивается положительно, так как срочные вклады для банка являются основной составляющей наиболее стабильных ресурсов банка. Доля активов, приносящих доход, остаётся на высоком уровне без резких изменений, что положительно характеризует активные операции банка. Удельный вес выданных кредитов находится выше рекомендуемого значения, но стоит отметить, что тенденция направлена на достижение рекомендуемого результата. Доля финансовых инструментов соответствует рекомендациям и имеет положительный тренд. Кредитный портфель банка в большей степени представлен кредитами физическим лицам, их доля в течении трёх лет превышала 86,0 % [3].

Список использованной литературы:

1. Информационный портал Банки.ру. Тинькофф Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/> - 28.10.2017 г.
2. Информационный портал Википедия. Тинькофф Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> - 28.10.2017 г.
3. Информационный портал Студопедия. Оценка и анализ состава и структуры активов и пассивов банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studopedia.ru/> - 28.10.2017 г.
4. Информационный портал банковского аналитика. Тинькофф Банк [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://analizbankov.ru/> – 28.10.2017 г.
5. Информационный портал Центрального Банка РФ. Тинькофф Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/> - 28.10.2017 г.

© А. О. Ермолаев, 2017

УДК 657.(1)

О.В. Жердева

канд. экон. наук, доцент КубГАУ, г. Краснодар, РФ

E - mail: ksenia184@yandex.ru,

А.В. Кулинченко

магистрант КубГАУ, г. Краснодар, РФ

E - mail: kulinchenko@ubto.ru

УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ И ОЦЕНКА ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация

Процесс сближения российских стандартов с МСФО коснулся порядка формирования и отражения в учете оценочных обязательств. Целью исследования является рассмотрение

условий признания и оценки оценочного обязательства. В работе применялись методы: синтез, сравнение, наблюдение, метод аналогий. В статье представлены результаты исследования особенностей отражения оценочных обязательств в бухгалтерском учете. Установлено, что РСБУ и МСФО определяют аналогичные принципы и правила учета оценочных обязательств.

Ключевые слова:

оценочное обязательство, условия признания, оценка

Процесс сближения российских стандартов с МСФО коснулся порядка формирования и отражения в учете оценочных обязательств (обязательства с неопределенным сроком исполнения или суммой).

Оценочные обязательства – это обязательства организации, величина или срок исполнения которых точно не известны. Сумму и дату таких затрат прогнозируют.

Обязательства возникают из норм законодательства, договоров, судебных споров, действий организации. Примерами оценочных обязательств могут быть обязательства организации по выплате отпускных, по гарантийному ремонту товаров и т. д.

Сумму обязательств можно определить на основе фактов хозяйственной жизни, мнений экспертов, опыта организации.

В бухгалтерском учете возникают оценочные обязательства, если одновременно выполняются три условия.

Первое условие: в результате прошлых фактов хозяйственной жизни организации у нее есть обязанность, которую она не сможет избежать. В случае сомнения, есть такая обязанность или нет, анализируют условия и мнения экспертов. Если результат анализа «скорее да, чем нет», то обязанность существует.

Второе условие: чтобы исполнить обязательство, экономические выгоды организации уменьшатся. То есть «скорее да, чем нет», что это произойдет.

Третье условие: величину обязательства можно обоснованно оценить. Например, с учетом прошлого опыта организации, мнений экспертов и документов.

Данный порядок предусмотрен пунктом 5 ПБУ 8 / 2010 [3].

Если условия признания оценочного обязательства в отношении прошлого события хозяйственной жизни организации не выполняются на одну отчетную дату, такие условия могут выполняться на следующие отчетные даты. Организация не может избежать расчетов, которые связаны с таким событием, это возможно:

- если изменили нормативно - правовые акты;
- в результате действий организации или других лиц.

Об этом сказано в пункте 6 ПБУ 8 / 2010 [3].

Оценочные обязательства отражают по кредиту счета 96 «Резервы предстоящих расходов». Корреспонденция зависит от характера оценочного обязательства:

Дебет 08, 20, 26, 44 (91 субсчет «Прочие расходы»...) Кредит 96 – сформировано оценочное обязательство.

Оценочное обязательство отражает сумму расходов, которые понадобятся, чтобы погасить обязательства. Сумму обязательства определяют на основе фактов хозяйственной жизни, мнений экспертов и опыта организации [4]. Оценку нужно подтвердить документально.

Величину оценочного обязательства определяют в зависимости от срока. Если он больше 12 месяцев после отчетной даты, используют дисконтированную стоимость. Если меньше – средневзвешенную или среднюю арифметическую стоимость. В учетной политике можно установить срок меньше чем 12 месяцев.

Средневзвешенную стоимость используют, когда существует несколько значений с разной вероятностью.

По средней арифметической стоимости обязательство оценивается, когда имеется несколько значений и вероятность каждого одинаковы.

Дисконтированная стоимость определяется как произведение суммы обязательства и коэффициента дисконтирования. Прежде чем применить ставку дисконтирования, проверяют, отражает ли ставка условия и риски, которые существуют на финансовом рынке и характерны для обязательства. Также ставка не должна отражать:

- суммы уменьшения или увеличения налога на прибыль организации, которые отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по ПБУ 18 / 02;
- риски и неопределенности, которые учли при расчете будущих денежных выплат, вызванных оценочным обязательством.

Если обязательство увеличилось из-за роста его приведенной стоимости, то это расходы, которые отражают по дебету счета 91 субсчет «Прочие расходы». Такой порядок указан в пункте 20 ПБУ 8 / 2010 [3].

С 6 августа в ПБУ 1 / 2008 внесены изменения. Если в российских стандартах какой-то способ учета не описан, можно применять нормы МСФО – но обязательно укажите об этом в учетной политике. Изменения в учетную политику вносятся, только когда меняются способы ведения учета (информационное сообщение Минфина России от 2 августа 2017 № ИС - учет - 9) [1].

Независимо от того, каким способом определили сумму обязательства, в расчет нужно принимать риски и будущие события, которые могут на него повлиять. При этом не берут в расчет (п. 18, п. 19 ПБУ 8 / 2010):

- суммы уменьшения или увеличения налога на прибыль организации, которые отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по ПБУ 18 / 02 [2];
- поступления от продажи основных средств, нематериальных активов, товаров, продукции, которые связаны с оценочным обязательством;
- суммы встречных требований, которые возникнут у организации.

Список использованной литературы:

1. Новое в бухгалтерском законодательстве: факты и комментарии [Электронный ресурс]: информационное сообщение Минфина России от 2 августа 2017 № ИС - учет - 9. – Доступ из справ. - прав. системы «КонсультантПлюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18 / 02 [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н. – Доступ из справ. - прав. системы «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» ПБУ 8 / 2010 [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов РФ от 13 декабря 2010 г. № 167н. – Доступ из справ. - прав. системы «КонсультантПлюс».

4. Тибилова Н.Р. Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы // Теория и практика современной науки. 2016. № 6 - 2 (12). С. 216 - 219.

© О.В. Жердева, А.В. Кулинченко, 2017

УДК 336.221.262

Зайдуллина Л.Х.

студент 5 курса НФ ФГБОУ ВО БашГУ

г. Нефтекамск, РФ

E - mail: lily2395@yandex.ru

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация:

В статье рассмотрены доходы местного бюджета, особое место уделено налоговым доходам, описываются наиболее важные проблемы формирования налоговых доходов и мероприятия по их оптимизации, которые уже приняты и следует предпринять.

Ключевые слова:

Местный бюджет, налоговые доходы местного бюджета, налоги, собственные доходы.

В настоящее время, в связи с изменениями в бюджетном и налоговом законодательствах, финансовые возможности местных бюджетов по выполнению закреплённых за ними полномочий не улучшились.

Для укрепления доходной базы местных бюджетов существует два направления: совершенствование налогового и бюджетного законодательства и повышение числа собственных доходов. Для собственных полномочий местных бюджетов используются собственные доходы, а для переданных полномочий с вышестоящих уровней бюджета – переданные субвенции, дотации, субсидии, а также средства фондов финансовой поддержки [2, Ст. 52, п. 5].

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ к собственным доходам бюджетов относятся: налоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством РФ и законодательством о налогах и сборах; неналоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с законодательством РФ; доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений, за исключением субвенций из Федерального фонда компенсаций и (или) региональных фондов компенсаций [1, Ст. 47]. Собственные доходы предполагают наличие возможностей у местных органов власти влиять на формирование своей налоговой базы. Эти возможности распространяются только на доходы, закреплённые за местными бюджетами на постоянной основе – это местные налоги и доли федеральных налогов, закреплённые за муниципальными бюджетами федеральным законом.

Налоговые доходы являются одним из главных источников доходов бюджета любого уровня, в том числе и местных бюджетов. Из всех бюджетных отношений налоговые отношения законодательно урегулированы меньше, чем бюджетные. Налоговые доходы в

местные бюджеты – это наиболее регулярный и постоянный источник покрытия расходов органов местного самоуправления [1, Ст. 50].

Проблема наполнения местных бюджетов денежными средствами за счёт налогов непосредственно связана с тем кругом обязанностей и полномочий, которые закреплены за уровнем местной власти. Когда финансовые ресурсы сосредоточены у центра, а местные власти не исполняют свои права и обязанности, то для решения данной проблемы следует чётко определить права и обязанности каждого уровня власти и обеспечить каждый уровень собственными доходами для реализации этих обязанностей.

Добиться улучшения на сегодняшний день следует путём усовершенствования действующего законодательства и создания механизма тесного взаимодействия между органами государственной власти и органами местного самоуправления. В результате принятия данных мер позволило бы избежать потерь денежных средств местными бюджетами, а также значительно увеличить объём дополнительных доходов бюджетов всех уровней [4, с. 742].

В результате, если администрации муниципальных образований будут добиваться постепенного повышения заработной платы, то спустя годы они увеличат свой бюджет в миллионы рублей. Но по факту в этом отношении действует очень слабая правовая база. Если усилить ответственность руководителей организаций и принять жесткие меры наказания, то это позволило бы получить дополнительные доходы от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты.

Из - за сложившейся ситуации необходимо ужесточить законодательство, чтобы работодатель не занимался укрытием, а устанавливал реальную заработную плату работников. Для этого следует привлечь к работе прокуратуру и правоохранительные органы. К сожалению, этого мало и хотелось бы, чтобы существовали более серьёзные рычаги воздействия на законодательном уровне, в результате чего местным бюджетам со временем может принести реальные деньги.

Налог на прибыль в основном схож с налогом на доходы физических лиц. Законодательство привело к появлению практики уменьшения налогооблагаемой прибыли и также к появлению к целым учреждениям, которые проводят консультации и обучают, как уйти от уплаты налога. В таком случае, налоговые органы должны установить жёсткий контроль соблюдения законодательства и обеспечить формирование налогооблагаемой прибыли [3, с. 26].

Земельный налог формирует большую часть доходов местного бюджета. В настоящее время не все, а только часть земельных участков оформлены, внесены в кадастр. Это лишь одна из причин, по которой местные бюджеты не получают платежи по данному налогу. Основной причиной является множество поставщиков и неоднозначность информации, которая передаётся в налоговые органы. Для решения этой проблемы необходимо разработать единую концепцию составления сведений о земельных участках и установить контроль предоставления, а конкретно их правильности [3, с. 28].

Для наполняемости местного бюджета следует повысить качество управления финансами в бюджетном отделе. Для достижения наилучшего результата участникам бюджетного процесса не обязательно экономить, чтобы достичь наилучшего результата.

В последнее время на местные бюджеты были возложены дополнительные расходы, которые были направлены на финансирование социальных проблем, вопросов и др., при этом их доходная часть не была увеличена.

Таким образом, проблема не будет решена без предоставления доходов соответствующих потребностям бюджета муниципальных образований.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145 - ФЗ (ред. от 30.09.2017)
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131 - ФЗ. Ст. 52. п. 5. (ред. от 30.10.2017)
3. Горский И.В. Налоговая политика России: становление, эволюция, текущая оценка // Финансы. 2015. С. 26 - 30.
4. Марченко Т. С. Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 741 - 745.

© Зайдуллина Л.Х., 2017.

УДК 65

Д.А.Захаржевская

Студентка 4 курса Академия Маркетинга и Социально - Информационных технологий
г. Краснодар, Российская Федерация
Научный руководитель:

Н.Ю. Буряк

Кандидат культурологии, доцент кафедры технологий сервиса и деловых коммуникаций
Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

ЦЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Система ценностей в широком смысле слова – это внутренний стержень культуры, объединяющее звено всех форм общественного сознания. Ценность является измерением культуры, определением ее сущностных характеристик.

Ценности можно рассматривать как значимые, общепринятые и разделяемые в социальной системе убеждения относительно целей, к которым должны стремиться члены организации, и основные средства их достижения. Они призваны обеспечить интеграцию корпорации, помогая сотрудникам осуществлять социально одобряемый выбор своего поведения. Система ценностей образует "духовную квинтэссенцию" потребностей и интересов индивидов и социальных общностей.

В организации ценности являются совокупностью культивируемых и декларируемых менеджментом ценностей, проявляющаяся в течение времени в виде результата, состоящего из спонтанной трансформации общих ценностей на основе

коммуникационного опыта работников и осознанных целенаправленных воздействий со стороны менеджеров, реализующих социально - экономическую политику развития фирмы [3].

Говоря об организационной культуре, следует помнить, что организация состоит из отдельных индивидов, которым присущи свои личные ценности, нормы и правила, своя картина мира. Ценности являются руководством к действиям и жизненным принципам, по которым люди сверяют, что действительно для них важно и значимо, а что не существенно, и, исходя из этого, по - разному формируют свое поведение и отношение в определенных ситуациях. [1, с. 104].

Благодаря своей ценностной основе каждый сотрудник внутри организации в рамках общей системы ценностей занимает индивидуальную ценностную позицию. Ценностные позиции изменяются в процессе межличностного взаимодействия и обмена ценностями. Ценности организации проявляются в организационной культуре, в частности, правилах, нормах и традициях, жестко и мягко регламентирующих поведение ее работников при исполнении ими должностных обязанностей, разовых и постоянных поручений, делового взаимодействия и межличностного общения. Постоянно совершенствуя правила и нормы, способствующие результативной работе персонала, менеджмент одновременно культивирует определенные ценности, выражающиеся в стимулировании дисциплины и персональной ответственности, введении санкций за нарушение внутреннего распорядка на все категории работников без исключения, норм, регулирующих конструктивную вербальную коммуникацию работников на основе уважения достоинства сотрудников и клиентов. Приверженность работника ценностям организации проявляется в отношении к ее целям, стратегии и тактике, политике и стилю управления, личностям ее менеджеров. Отсутствие внимания менеджмента к проблеме ценностей в рамках формирования организационной культуры закономерно приводит к последствиям, существенно ограничивающим конкурентные возможности организации.

Функционируя, организации взаимодействуют с определенной системой ценностей, которая является частью общей системы ценностей внешней среды. Выполняя свои функции в рамках ценностного внешнего пространства, организация обосновывает свое существование по отношению к обществу, реализуя ценности социальной ответственности, социального гражданства. Именно руководствуясь этими ценностями, компании активно участвуют в программах по защите окружающей среды, поддержке спорта и др. Принятие общих ценностей – это обязательное условие упорядоченного существования организаций.

Ценности – ключевая переменная корпоративной культуры, переносимая из поколения в поколение и сохраняющая преемственность. Это обеспечивает определенную устойчивость и постоянство культурного слоя корпорации. Немецкий психолог Рольф Рюттингер, исследовавший зависимость эффективности от силы культуры, писал, что несмотря на всю сложность и постоянно подстерегающий хаос только концерны и крупные предприятия живут с системой ценностей, которая действительно вынашивается всеми сотрудниками [2].

Организационные ценности иногда называют организационной ДНК, поскольку они определяют отличительные черты данной компании, ее особый стиль внутренней жизнедеятельности. Значение любого понятия определяется, прежде всего, тем, насколько

содержание этого понятия может быть использовано в качестве основы при разработке методов и средств решения практических задач, связанных с этим понятием.

У каждой организации имеются свои ценности, это могут быть, например, забота о сотрудниках и потребителях, уважение личных прав и интересов сотрудников, доверие к сотрудникам, честность в отношениях и предоставлении информации и т.д. Стремление к общим ценностям способно объединять людей в группы, создавая мощную силу в достижении поставленных целей.

Функциональная роль существования ценностей организации напрямую связана с самим фактом жизни человека в обществе. Без единой системы ценностей организации не могли бы устойчиво функционировать и достигать поставленных целей.

Ценности организации являются мощным регулятором индивидуального и группового поведения персонала, отображающий жизненные принципы, цели организации и выбор личностью способов их реализации. Ценности выступают мотивационным базисом культуры, их разрушение неизбежно сопровождается деградацией или видоизменением культуры, ставит проблему поиска новых ценностей, что ведет к изменению типа культуры, который определяется системой ценностей, существующих в организации, а не наоборот.

Список использованных источников и литературы

- 1.Иванычева Т.А. Ценности организации как элемент формирования организационной культуры предприятия // Современные наукоемкие технологии. — 2009.
 2. Пригожин А. И. Цели и ценности. М.: Дело, 2010.
 3. Семенов Ю.Г. Организационная культура: Учебное пособие. — М.: Логос, 2006.
- © Захаржевская Д.А., 2017

УДК: 338.2:004.412

А. Д. Иванов

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,
г. Красноярск, РФ
E - mail: aleks23022222@yandex.ru

Е. Г. Щепин

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,
г. Красноярск, РФ
E - mail: shchepin1999@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЫКЛАДКИ РАСЧЁТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИТ - ПРОЕКТА МЕТОДОМ USE - CASE POINTS

Аннотация

В статье рассматривается оценка трудоемкости разработки программного обеспечения методом UCP, описывается алгоритм оценки трудоемкости и приводится расчет трудоемкости по методу UCP на конкретном примере.

Ключевые слова

Управление проектами, оценка трудоемкости, разработка программного обеспечения, метод UCP.

Основными факторами, влияющими на планирование и успешность завершения проекта, в сфере разработки программного обеспечения являются трудозатраты исполнителей, а также сложность создаваемых систем. При этом исходные требования к системам могут изменяться на разных этапах жизненного цикла, что снижает точность планирования и повышает риск неуспешного завершения проекта в целом. В целях определения реалистичности целей проекта, увеличения точности планирования при его разработке, используются различные методы оценки трудоемкости разработки программного обеспечения.

Для оценки трудоемкости проекта на ранних этапах разработки используется обычно одна из адаптаций метода функциональных точек [1]. Метод UCP обладает по сравнению с другими методами оценки тем преимуществом, что позволяет произвести оценку в рамках объектно - ориентированного подхода и использует нотацию UML, которая достаточно широко распространена в IT - отрасли [2].

Одним из таких методов является метод UCP (Use - Case Points). Он представляет собой оценку размера проектов на основе диаграмм UML (Unified Modeling Language) и методологии RUP (Rational Unified Process) [3]. В отличие от метода функциональных точек [4], в методе UCP в качестве единиц измерения применяются варианты использования (Use Cases).

Итоговое значение UCP вычисляется по формуле:

$$UCP = UUCP \times TCF \times EF, (1)$$

где UUCP – нескорректированные UCP,

TCF – техническая сложность проекта,

EF – уровень квалификации разработчиков.

Рассчитаем показатели трудоемкости создания программного проекта на примере информационной системы "Система прогнозирования шанса поступления в высшее учебное заведение на основе результатов ЕГЭ" (ATUS 1.0) по методу Use - Case Points (UCP). Данная информационная система предоставляет абитуриенту удобный инструмент для определения шанса поступления на желаемую специальность в выбранном институте, а также помогает определиться с выбором института для поступления.

Оценка по методу UCP складывается из следующих этапов [5].

1. Оценка факторов (сущностей, взаимодействующих с системой извне).

Все действующие лица системы делятся на три типа: простые, средние и сложные, каждому из которых присваивается определенный весовой коэффициент.

Простое действующее лицо представляет внешнюю систему с четко определенным программным интерфейсом (весовой коэффициент 1). Среднее действующее лицо представляет либо внешнюю систему, взаимодействующую с данной системой посредством протокола наподобие TCP / IP, либо личность, пользующуюся текстовым интерфейсом (весовой коэффициент 2). Сложное действующее лицо представляет личность, пользующуюся графическим интерфейсом (весовой коэффициент 3).

Подсчитанное количество действующих лиц каждого типа умножается на соответствующий весовой коэффициент (табл. 1), затем вычисляется общий весовой показатель А.

Таблица 1 – Весовые коэффициенты действующих лиц

Пользователь	Тип пользователя	Весовой коэффициент
Абитуриент	Сложный	3
Системный администратор	Сложный	3
База данных	Средний	2

$$A = 2 \times 3 + 1 \times 2 = 8.$$

2. Нескорректированная оценка вариантов использования (законченных процессов работы пользователя в системе).

Данный критерий рассчитывается, исходя из количества транзакций в потоках событий, при этом вариант использования может быть простым, средним и сложным. Весовой коэффициент вариантов использования присваивается следующим образом: простой вариант (не более 3 транзакций) – весовой коэффициент 5; средний вариант (от 4 до 7 транзакций) – весовой коэффициент 10; сложный вариант (8 и более транзакций) – весовой коэффициент 15. Чем сложнее вариант использования, тем более трудоемок он в разработке.

Оценка вариантов использования рассчитывается по формуле:

$$UUCP = \text{простые} \times 5 + \text{средние} \times 10 + \text{сложные} \times 15 + A, (2)$$

Составим перечень Use - Cases и определим их типы (таблица 2).

Оценим варианты использования по формуле (2):

$$UUCP = 1 \times 5 + 3 \times 10 + 1 \times 15 + 8 = 58.$$

Таблица 2 – Варианты использования информационной системы

Вариант использования	Тип использования
Регистрация / авторизация пользователя	Сложный
Введение информации о результатах ЕГЭ	Средний
Выбор предпочтений	Средний
Вариант использования	Тип использования
Просмотр результатов анализа	Средний
Навигатор по приложению	Простой

3. Оценка технических факторов (TCF).

На этом этапе определяется сложность архитектуры приложения и степень влияния нефункциональных требований. Каждый фактор оценивается по шкале от 0 (незначительный фактор) до 5 (фактор, оказывающий существенное влияние), после чего умножается на вес фактора. Описания всех 13 показателей технической сложности, используемых в модели, приведены в табл. 3. Общее значение TCF вычисляется по формуле:

$$TCF = 0,6 + (0,01 \times \Sigma(T_i \times \text{Вес}_i)), (3)$$

Таблица 3 – Показатели технической сложности информационной системы

Показатель	Описание	Вес	Значение	Значение с учетом веса
T1	Распределенная система	2	4	8
T2	Высокая производительность (пропускная способность)	1	5	5
T3	Увеличение продуктивности пользователя	1	5	5
T4	Сложность обработки данных	1	3	3
T5	Повторное использование кода	1	4	4
T6	Простота установки	0,5	5	2,5
T7	Простота использования	0,5	5	2,5
T8	Переносимость на другие платформы	2	5	10
T9	Простота внесения изменений (поддержка системы)	1	5	5
T10	Параллелизм	1	1	1
T11	Специальные требования к безопасности	1	3	3
T12	Непосредственный доступ к системе со стороны внешних пользователей	1	2	2
T13	Специальные требования к обучению пользователей	1	0	0

Таким образом,

$$TCF = 0,6 + (0,01 \times 51) = 1,11.$$

4. Оценка внешних факторов.

На этом шаге определяется коэффициент влияния организационных рисков на разработку. Вычисления производятся по аналогии с техническими факторами. Каждому показателю F_i присваивается значение в диапазоне от 0 до 5 (по возрастанию уровня). Так, для показателей $F1-F4$ "0" означает отсутствие, "5" – высокий уровень. Для показателя $F5$ "0" означает отсутствие мотивации, "5" – высокий уровень мотивации. Для $F6$ "0" означает высокую нестабильность требований, "5" – стабильные требования. Для $F7$ "0" означает отсутствие специалистов с частичной занятостью, "5" – все специалисты с частичной занятостью. Для показателя $F8$ "0" означает простой язык программирования, "5" – высокую сложность. Общее значение EF (EF - Environmental Factor) вычисляется по формуле:

$$EF = 1,4 + (-0,03 \times (\sum F_i \times Вес_i)). \quad (4)$$

Таблица 4 – Показатели уровня квалификации разработчиков методом UCP

Показатель	Описание	Вес	Значение	Значение с учетом веса
F1	Знакомство с технологией	1,5	3	4,5
F2	Опыт разработки приложений	0,5	2	1

Показатель	Описание	Вес	Значение	Значение с учетом веса
F3	Опыт использования объектно - ориентированного подхода	1	3	3
F4	Уровень ведущего аналитика	0,5	1	0,5
F5	Мотивация	1	1	1
F6	Стабильность требований	2	3	6
F7	Частичная занятость	- 1	5	- 5
F8	Сложные языки программирования	- 1	3	- 3

Согласно формуле (4), определим общее значение EF:

$$EF = 1,4 + (- 0,03 \times 8) = 1,16.$$

5. Окончательный подсчет.

На этом этапе оценивается общее число вариантов с учетом прочих факторов по формуле (1):

$$UCP = UUCP \times TCF \times EF = 58 \times 1,11 \times 1,16 = 74,68.$$

При использовании метода UCP в качестве модели оценки трудоемкости требуется перевести полученный результат из количества вариантов использования в трудозатраты в человеко - часах [6]. При этом выбор количества часов на один элемент должен зависеть от степени абстракции при создании диаграмм и опыта разработки схожих модулей. Обычно рекомендуются коэффициенты перевода 20–28 часов на один элемент.

В этих целях проведем уточнение трудоемкости затрат и оценим относительную и абсолютную погрешности оценки по следующему алгоритму.

Рассмотрим показатели F1 - F8 (табл.4) и определим, сколько показателей F1 - F6 имеют значение меньше 3 и сколько показателей F7 - F8 имеют значение больше 3. Обычно рекомендуется следующий подход [7]: если общее количество таких показателей меньше или равно 2, следует использовать 20 чел. - ч на одну UCP, если 3 или 4 - 28 чел. - ч на одну UCP. Если общее количество указанных показателей равно 5 или более, следует внести изменения в сам проект, в противном случае риск провала слишком высок.

Согласно данным таблицы 4, три показателя из числа F1–F6 имеют значение меньше 3, и ни один из показателей F7 - F8 не имеет значение больше 3, при этом общее количество таких показателей равно 3, соответственно, для перевода количества вариантов в трудозатраты нужно использовать значение 28 человеко - часов на одну UCP.

Для рассматриваемой системы получаем:

$$74,68 \times 28 = 2091,04 \text{ (чел. - ч)},$$

что составляет 209,104 рабочих недель при 10 - часовой рабочей неделе. С учетом того, что команда разработчиков состоит из шести человек, а также с учетом возможных непредвиденных ситуаций (плюс 16 недель к времени разработки), получаем срок реализации проекта 39 недель ($209,104 / 6 + 16 = 34,85 + 16 \approx 51$). Изначально на проект было запланировано 52 недели.

Рассчитаем относительную и абсолютную погрешность:

$$52 - 51 = 1 - \text{относительная погрешность метода UCP.}$$

$$(1 / 52) \times 100 \% \approx 2 \% - \text{абсолютная погрешность метода UCP.}$$

Список использованной литературы

1. Вахрушева М.Ю., Евдокимов И.В. Разработка программного обеспечения аналитических информационных систем // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. Т. 1. № 1. С. 196 - 199.
2. Evdokimov I. V., Khaluimov A. S., Sokolov N. V., Golokhvastov S. E. The Information Community of the Arctic in Russia: Evaluation of the Expenses for the IT Projects Development, Characteristics of the Labour Costs Calculating. // In: Heininen, L., H. Exner - Pirot and J. Plouffe (eds.) (2017). Arctic Yearbook 2017. Akureyri, Iceland: Northern Research Forum. – 2017, p.p. 1 - 15.
3. Evdokimov I.V., Domantsevich V.S., Konyhov V.A. THE USE OF ONLINE APPLICATIONS FOR PROJECT MANAGEMENT FOR PLANNING IN IT - MANAGEMENT // Современные информационные технологии. 2017. № 25 (25). С. 44 - 47.
4. Евдокимов И.В., Коваленко М.А., Мелех Д.А. Управление разработкой и внедрением учётной информационной системы // Научное обозрение. Экономические науки. 2017. № 4. С. 34 - 39.
5. Евдокимов И.В., Михалев А.С., Новиков О.С., Суханова А.В. Применение свободных лицензий для разработки программного обеспечения в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 6 - 1. С. 33 - 36.
6. Евдокимов И.В., Яценков К.Г., Телков А.Ю., Татауров В.А. Экспертные методы оценки трудоёмкости разработки программных проектов // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. Т. 24. № 2.2. С. 272 - 276.
7. Евдокимов И.В., Байкалов И.С., Зуденков А.И., Радионов Т.В., Цирюльникова А.М. к вопросу о метриках трудоёмкости разработки мобильных приложений // Современные проблемы науки и образования. 2017. № 9 - 1. С. 54 - 58.

© А. Д. Иванов, Е. Г. Щепин

УДК 338.2

Н.С. Иващенко

канд.экон.наук., доцент
РГУ им. А.Н. Косыгина
г. Москва, РФ
E - mail: suncycle@mail.ru

ОТВЕТСТВЕННАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОЦЕНКИ

Аннотация

Конкурентоспособность должна быть ответственной. Устойчивое развитие бизнеса возможно, если организации несут социальную ответственность за результаты своей деятельности. Для обеспечения ответственной конкурентоспособности ею необходимо управлять, а, следовательно, нужны соответствующие инструменты

Ключевые слова

конкурентоспособность, ответственность, устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, факторы, показатели

Об ответственности бизнеса активно заговорили в пятидесятые годы прошлого столетия. В то время в публикациях можно было встретить такие понятия, как «социальная ответственность бизнеса», «социальная ответственность бизнесменов», «корпоративная социальная ответственность», «корпоративная социальная восприимчивость», «корпоративная социальная деятельность», «корпоративная социальная добросовестность».

В конце XX века особенно популярны были концепции «заинтересованных сторон» и «этики бизнеса», а уже в XXI в. - теории «устойчивого развития» и «корпоративного гражданства».

Устойчивому развитию бизнеса в периоды нестабильности и кризисов уделяется особенно много внимания. Авторы, занимающиеся вопросами конкурентоспособности и выживаемости организаций в столь тяжелых условиях ведения бизнеса, ставят вопрос о необходимости оценки устойчивости конкурентоспособности.

Существует прямая связь между устойчивостью развития и социальной ответственностью бизнеса. В 1987г. Международная комиссия ООН по окружающей среде и развитию привела свое определение устойчивого развития как развития, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [1].

Ответственность бизнеса весьма многогранна. Это ответственность перед всеми его участниками. При этом приоритетными областями ответственности являются честное ведение бизнеса, развитие собственного персонала, осуществление различных социальных программ, благотворительность, экологические проекты, участие в региональных программах развития, и, конечно, этическое и ответственное отношение к своим клиентам.

Основной проблемой ответственной конкурентоспособности является то, что корпоративная ответственность часто подчинена и используется в качестве инструмента экономической конкурентоспособности, т.е. организации готовы нести расходы на социальные проекты только тогда, когда это сулит им экономическую выгоду. Ответственная конкурентоспособность остается захваченной догматом "экономического человека", который позволяет учитывать интересы других людей, только если это служит его собственным интересам.

Конкурентная борьба часто приводит к тому, что организации нарушают принципы социальной ответственности. Это касается, прежде всего, таких компании, которые не собираются, как правило, долго задерживаться на рынке, так как безответственные организации очень быстро теряют своих клиентов и партнеров. И все - таки, грешат этим и другие организации, так как соблюдение корпоративной ответственности влечет за собой значительные материальные, трудовые и финансовые затраты. Те же, что не жалеют своих средств, для понимания необходимости таких затрат придерживаются либо теории «корпоративного альтруизма», либо «теории разумного эгоизма», которая гласит, что надо вкладывать средства, например, в защиту окружающей среды и в региональные программы, для того, чтобы поднять уровень лояльности клиентов, а, следовательно, увеличить объем продаж. Тогда затраченные ресурсы окупятся и принесут прибыль.

Социальная ответственность как инструмент устойчивого развития бизнеса – это концепция, в которой компании на добровольной основе интегрируют экономические, социальные и экологические проблемы в своих бизнес - операциях во взаимодействии с заинтересованными сторонами. Кредо деловой этики заключается в учете экономических, социальных и экологических последствий во всех бизнес - операциях; сосредоточении внимания на ответственности менеджеров перед всеми заинтересованными сторонами; соблюдении неявного социального контракта между бизнесом и обществом для создания устойчивой ценности для всех заинтересованных сторон [3].

Конкурентоспособность должна быть ответственной. Это понимают успешные компании, как правило, лидеры на рынке, поэтому остальным так трудно занять их место на рынке. Следовательно, необходимо включить фактор корпоративной социальной ответственности (КСО) в оценку уровня конкурентоспособности организации для эффективного управления данным процессом. Для этого должна быть разработана соответствующая методика оценки уровня конкурентоспособности организации и методика оценки уровня КСО как фактора конкурентоспособности, что является предметом отдельного исследования, несмотря на то, что сегодня существует достаточно много публикаций по оценке уровня КСО. Однако они либо не отражают специфику деятельности организации, либо плохо систематизированы, не учитывают все направления столь разнонаправленной и многоуровневой оценки, либо предлагают показатели, но не показывают, как определить их уровень, т.е. к чему надо стремиться, что весьма важно для целей управления данным процессом и управления ответственной конкурентоспособностью. Очень часто авторы при разработке такого рода методик забывают об ответственности перед акционерами, а ведь именно это направление изначально трактовалось как корпоративная социальная ответственность.

В рамках КСО чаще всего выделяют внутреннюю (основанную на учете социальных потребностей работников внутри организации) и внешнюю (ориентирующую компанию на местные сообщества и развитие местной территории) ответственность [4]. Выделяют экономические, социальные и экологические показатели.

Экономические, социальные и экологические показатели в рассматриваемом в данной работе контексте предлагается выделять как внутри группы внешних, так и внутри группы внутренних показателей. В число экономических показателей внешней составляющей КСО, например, рекомендуется включать такие показатели, как ответственность перед клиентами (объем рекламаций), перед партнерами по бизнесу (ущерб от ненадлежащего выполнения обязательств), перед государством (ущерб, нанесенный государству от ненадлежащего исполнения налоговых обязательств). В числе экономических показателей внутренней составляющей КСО предлагается учитывать уровень стимулирования труда на предприятии, степень удовлетворенность работников заработной платой, размер дивидендов на акцию и т.д. Чтобы иметь возможность получить комплексную оценку КСО для каждого из предложенных показателей определена соответствующая шкала баллов. Шкалы баллов разработаны и для показателей социальной и экологической составляющей КСО, которые также разделены на внутренние и внешние.

Преимущество предлагаемого подхода заключается в том, что он не ограничивает возможности самооценки компании, так как не проводится сравнение с другими компаниями (чьи показатели не обязательно могут оказаться лучшими), а сравнение

осуществляется с потребностями в средствах и в мероприятиях, необходимых для выполнения обязательств, что позволяет целенаправленно планировать средства на КСО.

Апробация предложенного метода оценки конкурентоспособности организации с включением в нее показателя уровня корпоративной социальной ответственности организации на примере ООО «БСХ бытовая техника» показала целесообразность такой оценки.

Список использованной литературы:

1. Иващенко Н.С. Концептуальный анализ понятия «устойчивое развитие бизнеса» / [Текст]: сборник научных трудов Международного научно - технического симпозиума «Экономические механизмы и управленческие технологии развития промышленности» Международного научно - технического Форума «Первые международные Косыгинские чтения» (11 - 12 октября 2017 года). – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2017. – 328 с. – С.87 - 91

2. Иващенко Н.С. К вопросу об оценке корпоративной социальной ответственности / Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: Сборник научных трудов. К 110 - летию профессора Теодора Борисовича Поляка. – М.: ФГБОУ ВПО «МГУДТ», 2016. – 229с. – С.102 - 109.

3. Овсепян Н.С., Иващенко Н.С. Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность корпорации / в сб.: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития: сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей. 2017. – С. 218 - 220.

4. Лещенко О.А., Корчагина Е.В. Современные методики оценки эффективности деятельности компаний в области КСО // Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», №1, 2014 - <http://dis.ru/library/557/28442/> - Дата обращения 28.01.16.

© Иващенко Н.С., 2017

УДК 65.014.1

Д.В. Исaiчев

студент 3 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

E - mail: isaichev.mitya@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ФИЛИАЛАМИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВО - РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «МАРИЯ - РА»

Аннотация. Рассмотрены проблемы управления филиалами, а также вопросы взаимодействия головных центров и филиалов компании. Целью нахождения проблем является установление причин возникших проблем и разработка мероприятий для успешного выхода компании на региональные рынки, эффективного контроля удалённых филиалов и выполнения планов филиалами компании.

Ключевые слова: контроль филиалов, головные центры, структура управления.

Всё чаще современные компании начинают создавать филиальные сети, и как правило, основной целью их создания является повышение удовлетворённости клиентов перечнем услуг в определённом регионе. Для этого компания предусматривает вынесение центров управления в регионы продажами и обслуживанием ближе к своим клиентам. Каждый филиал практически является точкой продаж услуг и продуктов организации клиентам[3, с. 22]

Каждая компания по своему усмотрению организует систему управления филиалами и контроль за ними[1, с. 48]. Но не всегда взятая за основу система управления и контроля является эффективной для компании, возникают проблемы по её реализации.

Одной из главных выступает проблема выхода компании на местные рынки. С возникновением первых филиалов на местных рынках могут возникнуть проблемы с управлением. Может оказаться, что использовать отлаженную в центральном регионе схему затруднительно: местные рынки могут сильно отличаться от центрального, а на принятие каждого нетипового решения может уходить недопустимо огромное количество времени. В этом случае компании придётся «перекраивать» структуру управления, выделяя специальное подразделение, обслуживающее региональные офисы[2, с. 33]. В торгово - розничной сети «Мария - ра» была осуществлена следующая схема. Для регионов была выстроена новая функциональная организационная структура, в состав которой вошли высококвалифицированные менеджеры.

Не менее значимой проблемой является контроль удалённых филиалов. Возникает вопрос о степени автономности управления и самостоятельности рабочих процессов данного филиала. Могут возникать определённые факторы, которые способны негативно влиять на работу филиала и организации в целом[4, с. 78]. Иногда происходит, так что существует недостаточный доступ к информации о происходящем в удалённом филиале. Во избежание данной проблемы следует применять комплекс мероприятий, которые направлены на формирование корпоративной культуры в работе, создание системы контроля за деятельностью сотрудников (причем сотрудников разного уровня), своевременность принятия важных решений. В торгово - розничной сети «Мария - ра» было организовано информационное управление филиалами (формирование полноценного канала передачи информации из центрального офиса в регионы) для получения полной информации о происходящих в филиалах процессах, а также создан специальный отдел контроля за деятельностью сотрудников, функциями которого являются надзор за соблюдением запланированного порядка, включающий корректировку любых возникающих отклонений; осуществление целей и корректировка действий; проверка соответствия деятельности нормативам.

Также проблемой является некорректное отношение головных центров к филиалам. Речь идёт о малых правах делегированных в регионы, исключение их голоса при принятии решений. Часто возникают ситуации, когда в регионах совместно с ключевыми руководителями головного офиса прорабатываются варианты решения вопросов, но затем сверху принимается новый и часто неприемлемый по ряду причин план. Это негативно влияет на отношение филиалов к головным офисам, отбивает желание в дальнейшем проявлять инициативу и предлагать свое видение решения проблем. В торгово - розничной сети «Мария - ра» для филиалов существовала проблема выполнения завышенных планов продаж при небольшом ассортименте продукции, которые установили головные центры.

В последствии, головными центрами было принято решение о расширении ассортимента продукции в филиалах компании в следствии чего планы в филиалах стали выполняться.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Карен Данильянц. Три этапа контроля филиалов: как на 30 процентов увеличить доходность компании // Безопасность и контроль. 2015. №15. С. 48 - 51
2. Сорокина Т. И. Филиальная сеть: развитие и управление / Под ред. Т. И. Сорокиной. — СПб.: Питер, 2007. — 352 с.
3. Экономические аспекты развития промышленности в условиях глобализации 6 / 2015 / Материалы Международной научно - практической конференции. – М.: Университет машиностроения, Издательство «Научный консультант», 2015. – 450 с.
4. Федорович В.О., Конципко Н.В. Экономика организаций : практикум : учебно - методическое пособие. –2 - е изд. – Москва : Проспект, 2017 – 144 с.

© Д.В. Исайчев, 2017

УДК33

Казимагомедов А.А. – д.э.н., проф.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

Kazimagedov A.A. - doctor of economic sciences, professor

КОНТРОЛЬНАЯ И НАДЗОРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ

CONTROL AND OVERSIGHT ACTIVITIES OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA

Аннотация. Статья посвящена деятельности Центрального банка Российской Федерации в области контроля и надзора, в частности, целям, задачам, методам, функциям, элементам и направлениям в осуществлении контрольной и надзорной деятельности над коммерческими банками. В статье особое внимание уделено новой надзорной модели, рекомендованной Базельским Комитетом по банковскому надзору, так называемым риск - ориентированным надзором, сущность которого заключается в выявлении системообразующих факторов, создающих угрозу устойчивости банковской системы страны. Приведены наиболее значимые нарушения в деятельности коммерческих банков, выявленные регулятором (Банком России).

Ключевые слова: контроль и надзор, центральный и коммерческий банк, метод и функция, субъект и объект, механизм и инструмент.

Annotation. The article is devoted to the activities of the Central Bank of the Russian Federation in the field of control and supervision of commercial banks. Considered its goals and objectives, methods and functions, elements and directions in monitoring and supervision of commercial banks. In modern conditions in accordance with the recommendations of the Bazel'skogo Committee on banking supervision supports the new supervisory model, which is

called the risk - oriented supervision, which reviewed at sistemubrazujushih factors threatening the stability of the banking system of the country. Are the most significant irregularities in the activity of commercial banks, the regulator identified (Bank of Russia).

Keywords: control and supervision, Central and commercial bank, method, and function, subject and object, machinery and tools.

Центральный банк Российской Федерации, являясь основным органом банковского регулирования и банковского надзора, осуществляет постоянный надзор за соблюдением коммерческими банками и банковскими группами банковского законодательства, своих нормативных актов, предусмотренных их обязательным стандартам.

Главными целями банковского регулирования и банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов. Центробанк России не вмешивается в оперативную деятельность коммерческих банков, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами в области банковской дела.

Для осуществления своих функций банковского регулирования и банковского надзора Банк России проводит проверки коммерческих банков и их филиалов, а также направляет их обязательные предписания об устранении выявленных в их деятельности нарушений и применяет предусмотренные законом и нормативными актами санкции по отношению к нарушителям (более детально цели и функции регулятора рассмотрены ниже).

В рамках банковского регулирования и банковского надзора Банк России устанавливает:

- обязательные для коммерческих банков и банковских групп правила проведения банковских операций и услуг;

- правила бухгалтерского учета и отчетности;

- порядок организации внутреннего контроля;

- порядок составления и представления бухгалтерской и статистической отчетности.

Здесь правила Центробанка РФ применяются в отношении бухгалтерской и статистической отчетности, которые составляются на период, начинающийся не ранее даты опубликования указанных правил.

Для осуществления своих функций Центробанк России в соответствии с перечнем, установленным Советом директоров, имеет право:

1) запрашивать и получать от коммерческих банков необходимую информацию об их деятельности, требовать разъяснения по полученным информационным материалам;

2) устанавливать для участников банковских групп по предоставлению информации об их деятельности, которая необходима для составления консолидированной отчетности;

3) запрашивать и получать необходимую информацию от федеральных органов исполнительной власти, их территориальных органов, юридических лиц - для составления банковской статистики, платежного баланса страны, для анализа экономической ситуации в ней.

Регулирующие и надзорные функции регулятора осуществляются через действующий на постоянной основе Комитета банковского надзора, объединяющий структурные подразделения Банка России, обеспечивающие выполнение его надзорных и контрольных функций. Структура Комитета банковского надзора утверждается Советом директоров, а его руководитель назначается председателем Центробанка из числа членов Совета директоров.

Основными законодательными актами, регулирующими деятельность российских банков, являются законы Российской Федерации:

- "О Центральном Банке России РФ (Банке России)";
- "О банках и банковской деятельности".

Особое место в среде занимают нормативные документы Центробанка, определяющие стандарты и требования для коммерческих банков:

- Инструкции Банка России, в частности, "О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности", "Стандарты обязательные для коммерческих банков";

- Положения ЦБ РФ "О безналичных расчетах в РФ", "О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации" и т. д.

Регулирующие и надзорные функции Центробанка осуществляются через его структурное подразделение – Департамент банковского надзора и банковского регулирования.

Цели и задачи, способы, функции, элементы и направления банковского регулирования и надзора

Под банковским регулированием подразумеваются, правомерные акты, с помощью которых Банк Российской Федерации обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банковских и небанковских организаций страны, предотвращает дестабилизирующие тенденции в них.

Главная цель банковского регулирования и надзора Центробанка России является поддержание стабильности банковской системы страны, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

К другим целям можно включить:

- защита частных вкладчиков от плохого управления и мошенничества;
- предотвращение банковских рисков;
- антимонопольный надзор (предотвращение сосредоточения экономической мощи государства в банковском деле, создания условий здоровой конкурентоспособности).

К задачам, которые решает Российский Банк, относятся:

- разработка и внедрение системы раннего предупреждения (вмешательство необходимо еще на этапе, когда комбанк только начинает свою деятельность, если возможно, в скрытой форме, но не тогда, когда проблемы уже остро стоят, так как зачастую банк уже невозможно спасти);

- разработка и осуществление особой системы контроля за крупными коммерческими банками (банками со значительной филиальной сетью, концентрирующие значительный объем межбанковских платежей, или с большим объемом вкладов, которые являются системно значимыми). В случае банкротства такого комбанка может иметь негативные последствия для всей банковской системы;

- разработка эффективного механизма предотвращения банкротства комбанков в рамках ликвидации (это одно из требований МВФ, который выдвигается в качестве условия для предоставления международной сети);

- надзор за деятельностью банковских групп (консолидированный надзор) - важный элемент банковского надзора, чтобы осуществлять контроль над банковскими и

небанковскими организациями на консолидированной основе с применением соответствующих законов и нормативных актов).

К наиболее важным способам банковского контроля и надзора можно отнести:

- дистанционный или документальный надзор, который осуществляется в форме отчетов, предоставляемых коммерческими банками в Центральный банк Российской Федерации;

- инспекционный контроль - проверка деятельности коммерческих банков с выездом на место их расположения.

Организация банковского надзора имеет большое значение для предоставления коммерческими банками информации о своей деятельности. Комбанк представляет собой достаточно закрытое учреждение. Для раскрытия не опубликованной информации необходимо регулярно проводить ревизии и аудиторские заключения.

Необходимо также проверить коммерческую деятельность банков, результаты которых не могут быть полностью опубликованы с точки зрения коммерческой тайны. Самое важное здесь то, что нужно разработать единые банковские стандарты и способы обработки информационных данных.

Центробанк не вмешивается в оперативную деятельность коммерческих банков, за исключением случаев, предусмотренных российским законодательством.

В России, по банковскому регулированию и надзору, в соответствии с Федеральным законом "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" Банк России разделен на три функции.

1 - я - превентивная функция надзора выражает способность надзора иметь специальные инструменты регулирования деятельности банковских и небанковских организаций, включенных в банковскую систему. Эта функция включает в себя определенные стандарты и требования для коммерческих банков достаточно для формирования и поддержания стабильности банковского сектора экономики.

2 - я сигнальная функция надзора выражает способность иметь диагностические инструменты для выявления негативных тенденций в деятельности коммерческого банка и принятии соответствующих мер. Эта функция сигналов контролирующего органа побуждает их к действию. Чтобы реализовать эту функцию, руководитель должен специалистом информационно - аналитической системы мониторинга финансового состояния комбанка и надлежащего реагирования.

3 - я контрольная предназначена для обнаружения дефектов в соответствии с требованиями законодательства и нормативно - правовыми актами Центрального банка Российской Федерации, причины их возникновения, эффективность надзорного органа банка, а также предотвращения и решения возникающих проблем. Основным инструментом, сопровождающим контроль, является проверка комбанков на месте.

Наряду с государственным регулированием банковской и небанковской деятельности можно применять саморегулирование, осуществляемых комбанками и их ассоциациями, путем принятия соответствующих внутренних инструктивных документов.

Исходя из вышеизложенного, можно прийти к выводу, что банковский надзор - это система, включающая ряд элементов: субъект и объект, метод, механизм и инструменты надзора.

Предметом надзора является две стороны:

- 1) Центральный банк;
- 2) коммерческий банк.

Кроме того, это также небанковские институты и банки иностранных государств, действующие в стране.

Объект представляет собой: процесс вступления и выход поднадзорных органов из банковской системы, текущая их деятельность, учет и отчетность их.

Следует отметить, что в современных условиях в соответствии с рекомендациями Комитета Базеля по банковскому надзору, служит новая модель надзора, так называемого риск - ориентированного надзора, которая ориентирована, чтобы сосредоточиться на факторах, которых угрожают стабильности комбанков и небанковских образований.

Таковыми факторами являются банковские риски. Кроме того, особое внимание уделяется оценке достаточности капитала для коммерческих банков для покрытия их возможных рискованных убытков.

Модель надзора определяют специфику контактного и бесконтактного надзора, на основании исследования финансового состояния коммерческого банка на месте, и надзора со стороны внешнего наблюдения (мониторинга).

Таким образом, механизм контроля представляет собой совокупность действий надзорного органа, который рассматривается в разных направлениях. Например, с точки зрения направлений надзорной деятельности выделяются:

- регистрация и лицензирование комбанков и небанковских организаций;
- дистанционного и контактного мониторинга.

Инструменты надзора определяют основные области, в которых они реализуются. Например, надзорные инструменты - регистрации и лицензирования банковской деятельности:

- требования к комбанкам и небанковским образованиям для получения лицензий и государственной регистрации;
- виды лицензий, выдаваемых Центробанком Российской Федерации для коммерческих банков на осуществление банковских операций и оказания банковских услуг;
- требования к порядку представления соответствующих документов для коммерческих банков в надзорный орган и порядок их рассмотрения и утверждения;
- основания для отказа в выдаче лицензии или ее отзыва на проведение и оказание банковских услуг.

Содержание надзорной деятельности Банка России сводится к следующим направлениям:

- разработка инструктивно - методических документов, определяющих требования к вновь образованным комбанкам для их лицензирования;
- стандарты пруденциального надзора и требования, предъявляемые к комбанкам и небанковским учреждениям;
- основания для выдачи и отзыва соответствующих лицензий;
- программа аудиторских, ревизионных и инспекторских проверок;
- аналитическая работа по изучению финансово - бухгалтерской и статистической отчетности банковских и небанковских учреждений;
- материалы проверок инспекционных и ревизионных, аудиторских заключений;
- оценка перспектив финансовой и хозяйственной устойчивости коммерческих банков;

- контроля и надзорной деятельности, охватывающей оценку достоверности представляемой бухгалтерской отчетности коммерческого банка, его финансового состояния и управления активами;

- оценка работы проводится на основании анализа и контроля для выявления проблемных коммерческих банков;

- соблюдение дифференцированных отношений с каждым Банком (предоставление права на получение от Центрального банка Российской Федерации определенных кредитов или введение режима предписаний и ограничений из - за выявленных недостатков в нем).

В заключение, рассмотрим наиболее существенные проблемы с коммерческими банками, выявленных регулятором (ЦБ РФ). В 2014 году наибольшее количество нарушений требований законодательства Российской Федерации в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма 4651 (27,36 %) от общего числа нарушений. Значительная часть нарушений, связанных с кредитованием сделок 3794 (22 и 32 %), работы по учету 1569 (на 9,23 %), достоверности учета и отчетности 1334 (7,85 %) (см. таблицу).

Таблица

Виды нарушений коммерческих банков

Виды нарушений	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Всего нарушений	17969	16997	94,6
В том числе:			
1) легализация доходов, полученных преступным путем	4376	4651	106,3
2) кредитные операции	3469	3794	109,4
3) ведение бухгалтерского учета	1698	1569	92,4
4) достоверность учета и отчетности	1425	1334	93,6
5) кассовые операции	1244	1013	81,4
6) валютные операции	1024	862	84,2

Источник: Составлено авторами по данным источника «Банковский надзор».

В 2014 г. общее количество нарушений по сравнению с 2013 г. уменьшилось на 5,4 %, в том числе в области организации работы по ведению бухгалтерского учета (на 7,6 %), кассовых операций (на 18,6 %), требований валютного законодательства (на 15,8 %).

За исследуемый период основное внимание Банка России в области дистанционного надзора было сосредоточено на дальнейшее развитие принципов рискоориентированного надзора, включающих в себя оценку деятельности коммерческих банков исходя из содержания и реальной оценки банковских рисков с позиции их влияния на их финансовую устойчивость.

Список литературы

1. Анализ деятельности коммерческого банка: учебник / под ред. А. А. Казимагомедова. – Махачкала: АЛЕФ (ИП Овчинников), 2012. – 468 с.

2. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.
3. Банковское право Российской Федерации: Учебное пособие / Отв. ред. Е.Ю. Грачева. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ Инфра - М, 2013. – 368 с.
4. Банковское дело: учебник для бакалавров / под ред. Е.Ф. Жуков.– М.: Юрайт, 2014. – 591 с.
5. Деньги, кредит, банки: учебник для бакалавров / под ред. А. А. Казимагомедова. – М.: Изд - во Перо, 2016. – 644 с.
6. Казимагомедов А. А. Нововведения основных положений «Базель - 3» по регулированию международной деятельности банков // Вестник Дагестанского государственного университета. 5 выпуск, 2013. – С. 132 - 136.
7. Казимагомедов А.А. Зарубежный опыт регулирования банковской деятельности и возможности его применения в российской банковской практике // Региональные проблемы преобразования экономики. №1, 2015. – С. 115 - 124.
8. Казимагомедов А. А. Регулирование деятельности коммерческих банков денежно - кредитными инструментами ЦБ РФ. Актуальные вопросы стимулирования развития и модернизации экономики региона / Материалы 1 - й Международной научно - практической конференции. – Махачкала: Издательство «Наука плюс», 2015. С.247 - 251.
9. Казимагомедов А. А. Полномочия Банка России в области валютной политики. Достижения современной науки 2016. XIII Международная научно - практическая конференция. [Электронный ресурс]. – М.: Издательство «Олимп», 2016. – С. 322 - 331.
10. Маркова О.М. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 462 с.
11. Тавасиев А.М. Российское банковское право в официальных документах. В 2 т. Т. 1 [Электронный ресурс] / А. М. Тавасиев, В. Д. Мехряков, С. Н. Смирнов. — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 368 с.

Bibliography

1. The analysis of activity of commercial bank: tutorial / ed. A.a. Kazimagomedova. - Makhachkala: ALEPH (Ovchinnikov), 2012. - 468 s.
2. Banking: Organization of commercial bank: tutorial for Bachelors, ed. G.n. Beloglazovoj, L.p. Kroliveckoj. - M.: Harvard Business Press, 2014. - 652 s.
3. Banking law of the Russian Federation: textbook / Otv. Ed. E.y. Grachev. - 2 - e ed., revised. and extras. - M.: norm; SIC infra - m, 2013. - 368 p.
4. Banking: tutorial for Bachelors, ed. E.f.beetles. - m.:Harvard Business Press, 2014. - 591 s.
5. Money, credit, banks: tutorial for Bachelors, ed. A.a. Kazimagomedova. - M.: IZD - vo Pen, 2016. - 644 s.
6. Kazimagomedov A.A. Innovations of the basic provisions of the Basel 3 "to regulate international banking // Herald of the Dagestan State University. issue 5, 2013. - P. 132 - 136.
7. Kazimagomedov A.A. experience of banking regulation and its possible application in the Russian banking practice // Regional economy conversion issues. # 1, 2015. - P. 115 - 124.
8. Kazimagomedov A.A. Regulation of commercial banks, monetary instruments CBR. Topical questions to stimulate the development and upgrading of the region's economy / materials 1 - St

international scientifically - practical Conference. - Makhachkala: Publishing House "Nauka", plus 2015. P. 247 - 251.

9. Kazimagomedov A.A. the powers of the Bank of Russia in the field of monetary policy. The achievements of modern science, 2016. XIII International scientifically - practical Conference. [Electronic resource]. - M.: Publishing House «Olimp», 2016. - P. 322 - 331.

10. The organization of activity of O. Markov commercial bank: Tutorial / Markova O.m. - M.: FORUM ID, sic infra - m, 2016. - 462 pp.

11. Tavasiev A.M. Russian banking law in official documents. In 2 t. t. 1 [electronic resource] / a. M. Tavasiev, D. Mehrjakov, S. N. Smirnov. — M.: publishing trading Corporation «Dashkov and co», 2014. - 368 p.

© Казимагомедов А.А.

УДК – 336.64

Калинина М. А., студент

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

E - mail: krest - nakrest.l@yandex.ru

M.A. Kalinina, student (e - mail: krest - nakrest.l@yandex.ru)

Saint - Petersburg state university of economics

(Russia, Saint - Petersburg)

ACTUAL PROBLEMS ANALYSIS OF THE FINANCIAL ACTIVITIES OF THE ASSOCIATION

Abstract

The article deals with the problems of the financial activities of modern organizations and the ways of their solution. Considered the importance of the timely implementation of internal and external analysis of the organization. The necessity of improvement of methods of diagnostics of financial activity. The role of financial analysis in economic development organizations.

Keywords

analysis, organization, problems, management, financial condition

Results of the research

Many problems that require immediate resolution develop practicing analysis of the financial activities of a business entity contributes to. Shareholders and investors planning to invest money in the development of the market entity focus on diagnosis of the financial activities of the organization. In this regard, relevance of improvement of analysis methods and techniques in financial activities of organizations are increasing.

Object of research – analytical processes in the evaluation of the financial activities of organizations.

The research urgency is caused by the fact that one of the conditions of successful financial management, economic development and making correct management decisions is the analysis of the financial activities, reflecting finish results of the organization. Scientific novelty should identify the negative factors influencing financial activities of the organization.

Practical significance is determined by ability to use research results to timely identify negative financial results and determination of further directions of organizations' economic development.

The analysis of financial activities presents the interpretation of calculations and comprehensive assessment of indicators characterizing activity of the organization from different perspectives. In - depth and comprehensive evaluation of information about the financial activity ensures compliance of production plans of the organization, to assess the quality of their performance, identify weaknesses and hidden internal reserves.

Financial status is the most important characteristic of the degree of efficiency of the economic activities of the organization, so it is important to understand and properly evaluate the financial condition of the company.

To provide financial standing, the organization should have a flexible capital structure, to have managerial skills of organizing the processes of distribution of cash flows in such a way as to present a constant excess of income over expenditure in order to create conditions for ensuring solvency.

Currently, there are many parameters to characterize the financial activities of the organization, however, the main characteristics are gross income, profitability, turnover, profit, costs, taxes. For commercial organizations, there are the main financial performance indicators: financial stability; liquidity; profitability; business activity. However, there are problems in the economic environment surrounding the entity. They include a different approaches in the methodology of analysis of financial performance; problem identification and grouping of articles of the accounting records; weak regulatory environment; changes in the accounting system and reporting; the absence of integral estimation of activity of the subject economy.

One of the problems of formation of financial results is quality of an accounting reporting. Accountancy, or accounting, the method of calculating the final financial results based on the calculation of the profit or loss for the accounting documents. It is important to notice that the current accounting does not allow to objectively assess the activities of enterprises, because it is partly the wording of the subjective opinion of economists, who form it, manifesting in the election of an option accounting policy.

Often, the results of the financial analysis based on distorted information, and the reasons are subjective and objective. Economists often underestimate the revenues of the organization, which leads to participation of independent experts, whose data will reveal both intentional and unintentional errors.

Also there is the weak development of the parameters of the financial analysis.

Analysis of cash flows by an independent auditor is based on the data of the report about movement of funds, which can only reveal the results of the financial and investment activities of the organization, while the primary accountability remains virtually inaccessible.

In this respect, the financial condition of the organization should be analyzed not only from the standpoint of the correlation of parts of the balance, but also to consider technical, technological component, returning to the analysis of the production program, analysis of costs, including the structural units, the assessment of the availability and utilization of assets. However, despite the analysis of the primary statements, the performance measures depend on the legislative framework. Results of the analysis that originally identified the ability of the organization to implement successfully the strategic priorities of its activities depends largely on the quality of the regulatory

environment. However, these financial statements assume only the possibility of calculations of the coefficients over a specific period of time, which initially reduces the analysis to zero.

Conclusion

Thus, the problems of the financial activities of the organization require constant correction approaches to the analysis of its condition. It is important to know that opportunities to optimize financial activities of the organization due to rational disposition of results of operations is effective, however, eventually exhausted. In this regard, it should be remembered that the basis for sustainable financial activities of the organization is to get profit and do timely steps in the analysis and optimization of financial results.

References:

1. Artuhova, A.V. Analysis of the financial condition of an enterprise: essence and necessary the cost of carrying out // the Young scientist. – 2015. – No. 11. – P. 744 - 747.
2. Ulyanina A.S., Molchanov A.G. About some problems of formation of financial results of activity of the enterprises // the Young scientist. – 2016. No. 9. – Pp. 732 - 735.
3. Nasakina, L.A. Fundamentals of information assurance strategic management the enterprise of a services sector // Science - industry and service. – Tol, 2012. – No. 7. – Pp. 197 - 203.
4. Foreign experience of determining the financial result. [Electronic resource] / Mode of access: <http://change-allmoney.ru/articles/>

© Калинина М.А. 2017

УДК 334.021.1

Ким Л.Г.

к.э.н., доцент Удмуртский государственный университет
г. Ижевск

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АКТИВОВ

Аннотация. В данной статье автор рассматривает особенности, основные цели, факторы и способы реструктуризации непрофильных активов и на основе их анализа выделяет возможные риски. В выводах определена необходимость переориентации производственных направлений и изменения структуры организационного управления.

Ключевые слова: реструктуризация, реорганизация, цели, непрофильные активы, риски.

При сильной конкурентной позиции и высоких темпах роста рынка промышленное предприятие имеет несколько вариантов для поведения, самым лучшим из которых является продолжение концентрации на единственном виде бизнеса. Для улучшения экономических показателей необходимо оптимизировать затраты на ведение непрофильных видов деятельности. Рассмотрим основные цели реструктуризации непрофильных активов:

1. Необходимость конкретизации бизнеса в целях роста его прибыльности и привлекательности в глазах инвесторов.

2. Повышение эффективности работы.
3. Сокращение затрат на содержание вспомогательных подразделений.
4. Совершенствование управления непрофильными активами.
5. Оптимизация численности персонала.
6. Увеличение степени прозрачности компании для собственников и инвесторов.

Основными факторами выделения непрофильных активов являются:

1. важность услуг вспомогательных подразделений для основного производства;
2. стоимость аналогичных услуг на рынке;
3. способность вспомогательных подразделений самостоятельно работать в конкурентном пространстве.

Определим основные способы реструктуризации активов:

1. Выделение в самостоятельное юридическое лицо;
2. Продажа энергетических активов либо передача их в аренду;
3. Создание совместного предприятия на базе вспомогательной службы;
4. Прекращение деятельности некоторых вспомогательных подразделений;
5. Адаптация деятельности энергетической службы к обеспечению собственных нужд компании.

На основе выбора способа реструктуризации выделим основные риски:

1. Потеря квалифицированных специалистов в течение периода преобразований.
2. Снижение качества получаемых услуг от внешних исполнителей.
3. Возможное увеличение расходов материнского предприятия на выпуск основной продукции из - за необходимости приобретения соответствующих услуг выделенного подразделения по установленному тарифу, а не по себестоимости.
4. Отсутствие опыта и знаний у руководителей выделяемых подразделений при функционировании последних в качестве самостоятельных бизнес - единиц.
5. Риск нарушений законодательства при проведении реструктуризации.

Реструктуризация предполагает как перестройку с целью концентрации на наиболее прибыльных направлениях деятельности, так и реорганизацию управления. Поэтому выведение непрофильных активов может производиться разными путями — от их продажи до образования самостоятельного юридического лица, вопросы же необходимости изменений и экономической выгоды решаются применительно к каждому конкретному случаю. Грамотная и взвешенная стратегия развития - это не цель, а средство реализации планируемого будущего организации, средство самовыражения и путь к обеспечению стабильного дохода предприятия и для всех участников холдинга.

Список использованной литературы:

1. Shatalova O.M. ON ARRANGEMENT AND SOME RESULTS OF STATISTIC OBSERVATIONS OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION // *Ekonomika. Management. Inovace*. 2012. Т. 4. № 2. С. 71 - 81.
2. Шаталова О.М. Методология оценки эффективности технологических инноваций: эволюция подходов и некоторые задачи развития // В сборнике: Технические университеты: интеграция с европейскими и мировыми системами образования Материалы VI Международной конференции. 2014. С. 481 - 485.
3. Шаталова О.М. О направлениях развития финансовой инфраструктуры российской инновационной экономики // *Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова*. 2012. № 4 (56). С. 087 - 091.
4. Шаталова О.М. О развитии методов оценки эффективности в мультипроектном управлении технологическими инновациями на промышленных предприятиях / В книге:

Стратегическое планирование и развитие предприятий Материалы Шестнадцатого Всероссийского симпозиума. Сер. "Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне" Редактор: Г.Б. Клейнер. 2015. С. 154 - 156.

5. Шаталова О.М. Организационное моделирование в управлении инновационной стартап - компании // В сборнике: ЧЕТВЁРТЫЕ ЧАРНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ Сборник трудов IV Международной научной конференции по организации производства. Редактор - составитель: А.Д. Кузьмичёв; Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана; НУК «Инженерный бизнес и менеджмент», кафедра «Экономика и организация производства»; НОЦ «Контроллинг и управленческие инновации». 2014. С. 438 - 450.

6. Дроздов И.А., Ким Ю.Л. Определение концепции формирования стратегического планирования // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2016. № 10. С. 4 - 6.

7. Ким С.Л. Бюджетная политика в краткосрочной перспективе // В сборнике: Наука и инновации в современных условиях сборник статей международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 162 - 163.

© Л.Г.Ким 2017

УДК 2964

М.О. Кирилина

студент 3 курса Институт Академии ФСИН России,

г. Рязань, РФ

E - mail: margoburdina@inbox.ru

Научный руководитель: Е.А. Буранова

канд. экон. наук, доцент Институт Академии ФСИН России ,

г. Рязань, РФ

E - mail: Buranova_ea@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам регулирования и организации строительного рынка в Российской Федерации, особенностям ценообразования строительства жилых комплексов, а также особенностям, возникающим в процессе определения цены объекта инвестиций

Ключевые слова: строительство, цена, ценообразование, сметно - нормативная база, жилые комплексы, особенности строительного процесса

На рынке жилой недвижимости появляется новый формат жилья – жилые комплексы. Постепенно происходит смена концепции в организации строительства. Инвесторы и застройщики, изначально продумывают организацию многофункциональности возводимого жилого комплекса, так как качество жилья и возможности получения различного рода услуг, непосредственно в районе проживания, сегодня ценятся как никогда высоко. [1]

Система ценообразования в строительстве является частью общей системе ценообразования Российской Федерации, строится на основе общих принципов, соответствующих рыночным взаимоотношениям.

Ценообразование в строительной отрасли имеет индивидуальный характер: цена каждого проекта оправляется на основе сметы (калькуляции) и на основе проектных материалов (чертежей, спецификаций).

Таким образом, жилые комплексы, как объект инвестиций выдвигает следующие характерные особенности ценообразования:

1. Каждый объект индивидуальный по этажности, площади, материалам, конструктивным элементам.
2. Строительство отличается большой длительностью производственного цикла.
3. Высокая материалоемкость строительной продукции.
4. Формирование цены в строительстве осуществляется проектировщиком, заказчиком, генподрядчиком, каждый из участников преследует коммерческие цели.
5. Цена может быть изменена в процессе строительства и сдачи многоквартирного дома.
6. На цену строительных работ значительное влияние оказывают применяемые технологии, оборудование, материалы. [3]

Процесс формирования договорной цены является неотъемлемой частью рыночных отношений из-за сложности и уникальности самого процесса строительства.

Рассмотрим общий подход к формированию цены при строительстве жилых комплексов на рисунке 1.

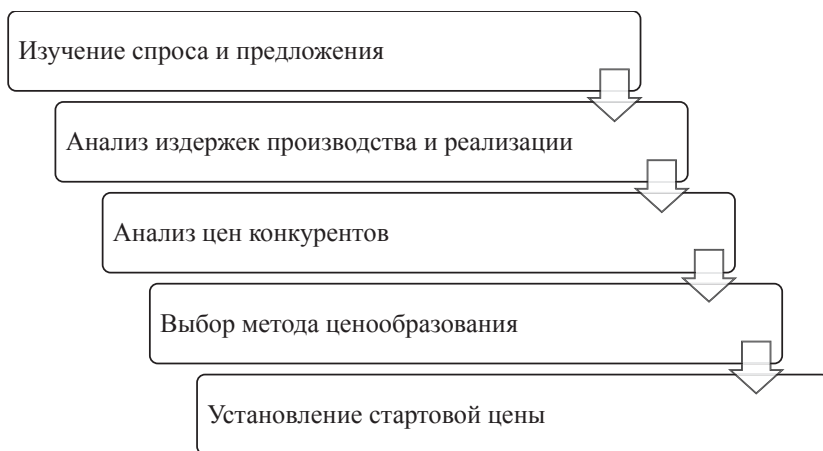


Рис. 1 – Этапы ценообразования

Основой системы ценообразования в России является сметно - нормативная база, которая включает два элемента, это государственные нормативные документы и другие сметные документы.

Смета является составной частью проекта инвестиций. Смета составляется на основе масштабы строительства жилого комплекса, которые определены в составе рабочей документации. Сметное нормирование является самостоятельным направлением ценообразования в строительстве, оценка строительной продукции осуществляется инвестором (заказчиком), подрядчиком.

Регулирование вопросов ценообразования в Российской Федерации осуществляют Региональные центры по ценообразованию в строительстве (РЦЦС), которыми были утверждена Методика определения стоимости строительной

продукции на территории РФ. Данная методика содержит общие положения по ценообразованию и сметному нормированию, конкретные рекомендации по составлению всех форм сметной документации. [2]

Сметная стоимость (C_c) является основой для определения договорной цены на строительную продукцию, служит отправной точкой для расчета общей потребности в инвестициях:

$$C_c = C_{\text{пир}} + C_{\text{смр}} + C_{\text{об}} + C_{\text{пр}}, \text{ где}$$

$C_{\text{пир}}$ – сметная стоимость проектно - изыскательских работ, руб.;

$C_{\text{смр}}$ – сметная стоимость строительно - монтажных работ, руб.;

$C_{\text{об}}$ – сметная стоимость технологического оборудования и его монтажа, руб.;

$C_{\text{пр}}$ – стоимость прочих работ, руб.

В основе определения сметной стоимости строительно - монтажных работ лежит общая формула цены (Π_c), которую можно представить в следующем виде:

$$\Pi_c = C_c + \Pi_c, \text{ где}$$

Π_c – сметная прибыль строительно - монтажных работ.

Ценообразование есть не что иное, как процесс формирования цен на товары, работы и услуги. Наиболее рационально использовать при формировании цены в строительной отрасли как основу сметную стоимость.

Список литературы:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст] : [от 29 дек. 2004 г. № 190 - ФЗ] // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 2005. – № 1 – Ст. 16.
2. Карпов С. В. Управление ценами: учебник / С. В. Карпов, В. Н. Русин, И. В. Рожков – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 236 с.
3. Карпова Т. П. Учет затрат и калькулирование себестоимости готовых объектов и отдельных циклов работ при долевом строительстве: моногр. / Т. П. Карпова, С. Ф. Шарафутина – М.: Вуз.уч., НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 274 с.

© М.О. Кирилина, 2017

УДК 2964

М.О. Кирилина

студент 3 курса Институт Академии ФСИН России,

г. Рязань, РФ

E - mail: margoburdina@inbox.ru

Научный руководитель: Е.А. Буранова

канд. экон. наук, доцент Институт Академии ФСИН России ,

г. Рязань, РФ

E - mail: Buranova_ea@mail.ru

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы формирования цены объектов недвижимости, факторы, влияющие на стоимость жилых комплексов

Ключевые слова: строительство, цена, ценообразование, жилые комплексы, стоимость недвижимости

Строительная отрасль является частью экономики и в условиях рынка, цена на объекты недвижимости формируется на основании спроса и предложения, конкуренции застройщиков. Стоимость объекта недвижимости является одной из составных частей по принятию решения со стороны конечных потребителей и инвесторов строительства жилых комплексов.

По данным Федеральной службы государственной статистики за последние годы наблюдается изменение цен недвижимости и на первичном, и на вторичном рынках. Рассмотрим основные факторы, влияющие на формирование стоимости объектов жилой недвижимости.

Существует следующий ряд факторов, оказывающих влияние на стоимость жилой недвижимости в зависимости от иерархического уровня:

1. Макроуровень, заключается в зависимости стоимости и глобальных процессов, происходящих на уровне региона или страны, не зависят от застройщика и потребителя, но воздействующих на ситуацию на рынке недвижимости в целом (состояние экономики, изменение доходов населения, развитие кредитного рынка, налоговая и финансовая политика, климат).

2. Региональный уровень, факторы связаны с оценением объекта с учетом ситуации на рынке недвижимости в конкретном городе, регионе, субъекте РФ (местонахождение, статус микрорайона, благоустройство территории).

3. Уровень непосредственного окружения, факторы связаны с созданием самого объекта недвижимости и обусловлены его характеристиками (тип здания, год постройки, используемые материалы, стоянка, количество этажей и квартир).

4. Объектный уровень, факторы, формируемые непосредственно на конкретный объект, т.е. квартиру, объект индивидуального жилого строительства (этаж, площадь, высота потолков, вид из окна, условия продаж).

Перечисленные факторы могут влиять на стоимость недвижимости одновременно на разных уровнях. Одни и те же факторы способны как увеличить стоимость недвижимости, так и понизить ее в зависимости от различных условий. Профессиональный участник рынка обязан учесть все факторы и грамотно интерпретировать их в зависимости от ситуации, чтобы вывести объективную стоимость объекта недвижимости. [1]

Рассмотрим следующую группировку факторов, влияющие на формирование цены на жилую недвижимость на рисунке 1.

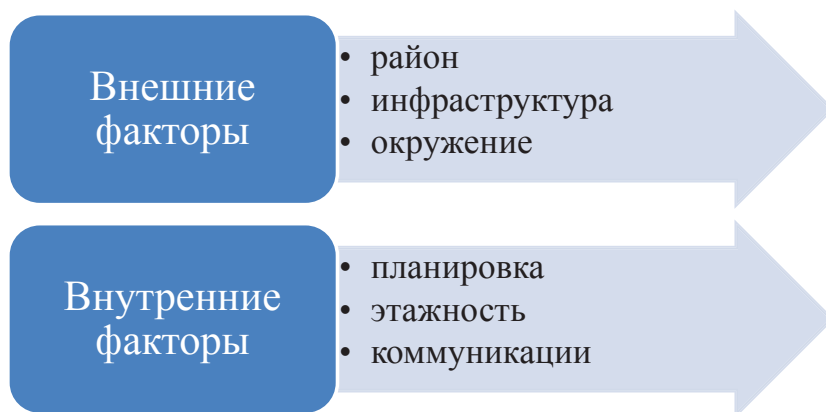


Рис. 1 – Внешние и внутренние факторы, влияющие на цену недвижимости

Для определения величины инвестиционной стоимости объектов недвижимости необходимо из рассмотренных групп факторов не только выявить показатели оценки, но и рассчитать уровни их влияния. Рекомендуется использовать для оценки совокупного влияния факторов – интегральный показатель – метод рейтинговых оценок. [3]

Весовые коэффициенты влияния факторов на стоимость объектов недвижимости отражают современные представления инвесторов и других участников рынка о качественных характеристиках (экспертов). Для определения степени экспертов используется коэффициент Кендалла:

$$W = 12 * S / m^2(n^3 - n), (1)$$

где W – коэффициент конкордации;

S – сумма квадратов разностей отклонений между суммой оценок по фактору и средней суммой рангов;

m – число экспертов;

n – число факторов. [2]

Таким образом, состояния и динамика основных показателей рынка недвижимости определяется уровнем доходов населения, их ожиданиям, денежной массой и объемам производства в стране, а также повышением или снижением инвестиционной привлекательности.

Список литературы:

1. Апреликова, С. В. Факторы, влияющие на стоимость жилой недвижимости в российской федерации [Текст] / С. В. Апреликова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4. – С. 464 - 467.
2. Карпов, С. В. Управление ценами: учеб. / С. В. Карпов, В. Н. Русин, И. В. Рожков – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 236 с.
3. Слепов, В. А. Ценообразование: учеб. пособие / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2013. – 144 с.

© М.О. Кирилина, 2017

УДК33

Клишина Е.

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье мы рассмотрели понятие системы управления затратами и ее роль в обеспечении экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управления затратами, фактор.

Экономическая безопасность рассматривает и регулирует вопросы финансово - экономической состоятельности предприятия, устойчивости к банкротству, определяет

параметры платежеспособности и другие «денежные» характеристики, а также является главным фактором в управлении затратами предприятия.

Затраты характеризуются:

- денежной оценкой потребленных ресурсов;
- целевой функцией (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой - то из стадий производственного процесса);
- должны быть отнесены на стоимость продукции за определенный период времени.

Таким образом управлением расходами и затратами предприятия влияет на обеспечение платежеспособности фирмы и его устойчиво положения на рынке,

В наиболее общем виде экономическая безопасность определяется как состояние какого - либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддерживать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем.

Для управления производственной деятельностью предприятий важно выделение важнейших принципов классификации затрат. Наличие разных учетных систем в крупных производственных структурах позволяет выделять разные классификационные подходы, поскольку каждый из видов учета преследует свою цель в формировании производственной информации. Богатое теоретическое наследие ученых разных стран, посвященное вопросам методологии и организации управленческого и, в том числе, производственного видов учета позволяет добиться правильного восприятия учетной информации для обоснования управленческих решений и повышения эффективности и производительности как текущих операций, так и эффективности деятельности производственных структур в целом.

Если затраты не вовлечены в производственную деятельность и не списаны, то они превращаются в запасы и относятся к активам предприятия. Затраты показывают, сколько и какие ресурсы были потреблены предприятием. Общая величина затрат на производство и реализацию продукции, выраженная в денежной форме, называется себестоимостью.

По источникам финансирования выделяют затраты, включаемые в себестоимость услуг, продукции (работ, услуг), и затраты, возмещаемые за счет прибыли.

Планирование и учет себестоимости осуществляют по элементам затрат для выявления возможностей снижения затрат и повышения эффективности использования того или иного ресурса. Группировка затрат по статьям калькуляции указывает, на какие цели, куда и в каких размерах израсходованы ресурсы. В официальных документах под себестоимостью продукции, работ и услуг понимаются выраженные в денежной форме затраты всех видов ресурсов: основных фондов, природного и промышленного сырья, материалов, топлива и энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и совершенствования [3].

Элементом экономической безопасности обеспечивающий защиту рыночной среды и рентабельность фирмы, является планирование. В управлении затратами и другими финансовыми показателями планирование занимает главное место как первичный фактор возникновения риска банкротства и рисков, связанных с нестабильностью конъюнктуры рынка. Решения, принимаемые на предприятии в области управления затратами должны

быть обеспечены прогнозами, экспертными обоснованиями по дальнейшему развитию фирмы в динамичной внешней среде рынка.

Управление затратами предприятия помогает более эффективному и оперативному реагированию на изменения во внешней среде фирмы, а именно на решение вопросов связанных с экономией средств на материальные ресурсы, трудовые и денежные.

Система управления производственными затратами базируется на принципах:

- системности;
- комплексности;
- сбалансированности;
- аналитичности;
- периодичности;
- сравнимости.

Принцип сравнения является основой системы управления производственными затратами, который предусматривает сопоставление каждого элемента фактических затрат с планируемыми, что обеспечивает выявление отклонений по каждому элементу затрат для разработки соответствующих управленческих решений.

Планирование расходов и затрат как средство обеспечения экономической безопасности означает стремление учитывать заблаговременно все внешние и внутренние факторы, которые формируют подходящие условия для нормального функционирования и развития предприятия.

Управление также определяет разработку комплекса мероприятий, устанавливающих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее результативного использования ресурсов каждым производственным подразделением и предприятиям в целом.

Список использованных источников

1. Манюхина Н. Экономическая безопасность: Учеб. пособие. – М.: Инфра - М, 2016.
2. См.: Вечканов Г. Экономическая безопасность: Учебник. – СПб.: Питер, 2015.
3. Баглей Д.Ю. Экономическая безопасность предприятия как составляющая успешного развития современного бизнеса // Гуманитарные и социально - экономические науки. - 2016. - №2. - С. 165 – 172.
4. Demina N.V., Chistova M.V. To the question on specifics of work on electronic trading facilities in terms of cybercrime prevention // Modern science. - 2017. - № 1.

© Клишина Е.

УДК33

Клишина Е.

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В данной статье мы рассмотрели понятие системы управления затратами, а также методы совершенствования управления затратами.

Ключевые слова: управление затратами, совершенствование, промышленность.

Обострение конкурентной борьбы на российском и международных рынках ставит отечественных товаропроизводителей перед необходимостью повышения конкурентоспособности своей продукции, прежде всего, за счет достижения мирового уровня качества и минимизации удельных затрат.

Строительная промышленность входит в состав наиболее прибыльных отраслей экономики, приносящих значительные доходы и хозяйствующим субъектам, и государству.

Однако отечественное виноделие все еще остается в кризисном состоянии, о чем свидетельствуют сокращение объемов выпуска продукции, дефицит отечественного сырья.

Среди особенностей, определяющих затратный характер производства вин, следует выделить длительный цикл изготовления, высокий уровень брака, значительную степень износа оборудования (около 70 %) и т. д. Эти обстоятельства указывают на необходимость снижения затрат всеми возможными способами и во всех сферах деятельности предприятий.

В современной зарубежной и отечественной теории и практике существуют разные методы управления затратами [1], многие из них могут использоваться и предприятиями.

Метод запланированных затрат — определение плановых (целевых) затрат с упором на ранние стадии производства продукции.

Метод формирования затрат по отдельным процессам — под процессами понимаются конкретные виды деятельности предприятия по всей технологической цепочке снабжение сырьем — производство — сбыт готовой продукции;

выполнение каждого из них связано с определенными затратами.

Метод, учитывающий жизненный цикл продукции, рассчитан на систематическое сокращение затрат в течение всего жизненного цикла продукта. Метод сравнения с показателями конкурентов базируется на постоянном дифференцированном сопоставлении затрат предприятия с аналогичными показателями других организаций.

Метод оптимизации затрат — в основу положены такие критерии, как размер затрат, качество и сроки.

Метод стратегического управления затратами — затраты, в отличие от других методов, рассматриваются в более широком контексте, с обоснованием стратегических направлений их снижения.

Распространены в нашей стране и такие зарубежные методы, как директ - костинг, стандарт - костинг и др. Все применяемые методы управления затратами должны рассматриваться с точки зрения той роли, которую они призваны сыграть в достижении стратегической цели предприятия, и, прежде всего, в таких важных аспектах, как [3]:

- анализ цепочки ценностей, созданных затратами, — согласно этой концепции, предприятие рассматривается как одно из звеньев, создающих ценность в технологической цепочке (от исходного сырья до конечного потребителя);

- анализ стратегического позиционирования — на основании этого анализа предприятие может выбрать одну или несколько стратегий, чтобы выиграть в конкурентной борьбе; в зависимости от типа (вида) стратегии методы управления затратами будут различаться;

- анализ факторов, определяющих затраты, — в состав факторов, влияющих на величину затрат и выбор стратегических альтернатив предприятия, входят: уровень технологий (на каждой технологической стадии возникновения затрат);

-качество сырья и готовой продукции (наличие или отсутствие комплексной системы управления качеством);

-технический уровень предприятия (степень износа, обновления оборудования);

-уровень использования производственной мощности;

- широта ассортимента продукции (услуг); квалификация персонала;

-маркетинговая активность и т. д.

Сегодня наиболее адекватным, учитывая сложную экономическую ситуацию в сфере отечественного производства, является, на наш взгляд, кост - киллинг (cost killing) — метод, используемый в практике развитых стран.

Применяться он может и при тактическом, и при стратегическом планировании и управлении затратами. Его главная цель — ликвидация не только фактических, но и вмененных издержек (упущенные выгоды при вложении финансовых ресурсов в альтернативный бизнес - проект).

Кост - киллинг бывает внутренним, внешним и смешанным [4]. В первом случае он позволяет минимизировать издержки внутри предприятия (например, за счет углубленной переработки сырья). Во втором — управляющие воздействия направлены во внешнюю среду (например, на поставщиков).

При смешанном варианте комплексно решаются вопросы экономии затрат внутренней и внешней среды (например, вывод какого - либо подразделения на аутсорсинг) и т. д.

Целесообразность применения данного метода обусловлена сокращением нормы прибыли, наличием препятствий для увеличения объемов продаж и снижения себестоимости. Специалисты считают, что выведение предприятия из кризиса невозможно без реализации кост - киллинговой программы, включая продажу излишних активов, сдачу в аренду избыточных производственных площадей и пр.

Обусловлено это тем, что данный метод позволяет быстро улучшить ситуацию там, где другие методы бессильны. В связи с этим разработка и применение кост - киллинговых мер, на наш взгляд, должны стать для каждого предприятия «нормой функционирования» [4].

В целях ликвидации затрат по методу кост - киллинг предприятию необходимо предпринять ряд мер. Сформировать центры ответственности с учетом их полномочий и функций.

Центр ответственности — это подразделение предприятия, где ответственное лицо (менеджер) осуществляет контроль появления затрат (например, отдел сбыта отвечает только за расходы по реализации продукции).

Данные о затратах должны собираться, классифицироваться и распределяться по центрам ответственности. Для каждого вида затрат определяется нормативная (плановая) величина, с которой сопоставляются фактические показатели. Правильно классифицировать затраты — выбрать способы распределения затрат (на переменные и постоянные, прямые и косвенные), затем закрепить их за центрами ответственности.

Создать систему мониторинга затрат, выявления отклонений и поиска резервов их снижения. Необходимо разработать соответствующие формы управленческой отчетности, в которых должна обобщаться информация по затратам, дифференцированным по видам продукции (услуг, работ).

Анализ данных в рамках соответствующего центра ответственности позволит установить не только отклонения затрат, но и причины их возникновения. Рассмотреть возможность интеграции с производителями материальных ресурсов, что даст возможность снизить расходы на сырье и материалы.

Внедрить ресурсосберегающие технологии, снижающие расход сырья, материалов и материалоемкость продукции. Обеспечить информационную прозрачность посредством внедрения на предприятии автоматизированной системы управленческого учета.

Создать эффективную систему закупочной и транспортной логистики, чтобы движение всех материальных потоков было согласовано во времени и пространстве и т. д.

Реализация кост - киллинга в практике работы компаний возможна при соблюдении следующих условий:

- минимизации затрат должен предшествовать всесторонний анализ деятельности предприятия;
- в целях разработки и реализации программы снижения (ликвидации) издержек менеджмент предприятия должен быть достаточно компетентным и ориентированным на минимизацию затрат;
- информация о затратах должна быть транспарентной (прозрачной), что требует создания системы управленческой отчетности.

Кост - киллинг не означает только экономию за счет ликвидации затрат. Этот метод также связан с определенными расходами, расчет потребности которых производится на этапе обоснования организационно - технических мероприятий. Так, сумма финансовых вложений, необходимых для ликвидации или совмещения операций, модернизации оборудования; внесения изменений в технологическую схему; реструктуризации предприятия, не может превышать величину кост - киллинговых затрат.

Добиться существенного снижения затрат, как показало исследование, можно посредством автоматизации процесса производства.

В результате резко сократятся простои оборудования во всей технологической цепочке, уменьшится количество бракованной продукции, снизятся затраты на основное сырье и вспомогательные материалы, улучшится качество продукции.

Изменчивость рыночной среды обуславливает необходимость повышения эффективности контроля различных функциональных областей винодельческих предприятий, установления их взаимосвязей и улучшения координированности, что достигается посредством контроллинга (это ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно - аналитической и методической поддержки руководителей в процессе).

Общая концепция контроллинга нацелена на создание единой системы управления предприятием, включая выявление рисков и возможностей снижения затрат и получения прибыли, координацию внутренних управленческих процессов между собой и с внешней средой, в целях повышения эффективности работы предприятия [5].

Значительному уменьшению затрат по некоторым функциям (операциям) способствует также использование аутсорсинга, в связи с чем была разработана методика по выводу на аутсорсинг функциональных подразделений предприятий на примере бухгалтерской службы (в частности, операций контроля и внутреннего аудита).

Сущность аутсорсинга состоит в заключении со сторонней организацией договора на выполнение определенных функций (услуг, работ), которые, как правило, не относятся к основной деятельности предприятия, но необходимы для его функционирования.

Методика исследования бухгалтерских служб предприятий на предмет передачи учетных функций на аутсорсинг включает шесть этапов.

1. Сбор информации. Проводилось анкетирование персонала бухгалтерских служб по следующим пунктам:

- численность персонала, в том числе сотрудников бухгалтерии; уровень образования и квалификации кадров; площадь занимаемых помещений; затраты на содержание службы; программные продукты (интерфейсы); порядок консолидации учетных данных и пр. (анкета № 1);

- учетные и неучетные функции, нормативно - методическая документация, используемая бухгалтерскими службами; состав функций, их трудоемкость; виды отчетов и т. д. (анкета № 2);

- распределение фонда рабочего времени бухгалтерских служб по функциональным обязанностям; фактическая загрузка работников и пр. (анкета № 3);

- фактические расходы на оплату труда персонала бухгалтерских служб в целом и каждого сотрудника (анкета № 4).

Список использованных источников

1. Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2014.

2. Мишин Ю. А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности. М.: Дело и сервис, 2014.

3. Котляров С. А. Управление затратами. СПб.: Питер, 2014.

4. Уорд К. Стратегический управленческий учет. М.: Олимп - Бизнес, 2015.

5. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2015.

© Клишина Е.

УДК 631.1:635.1

Ю.О. Ковалевская

Студент, КубГАУ г. Краснодар, РФ

E - mail: yulka4242@mail.ru

АНАЛИЗ РЫНКА ПЛОДОВО - ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация

В статье проведен анализ рынка плодово - ягодной продукции Краснодарского края. Рассмотрено влияние мер государственной поддержки по возмещению части затрат в

плодоводстве на увеличение производства плодово - ягодной продукции. Проведен анализ удовлетворенности количеством плодовой продукции.

Ключевые слова

Плодоводство, агропромышленном комплексе, плодово - ягодная продукция, сельскохозяйственная продукция, поддержка современных и эффективных способов производства плодов, мониторинг, конкурентоспособность.

С учетом сложившихся географических условий и особенностей, территория Краснодарского края условно разделена на пять природно - экономических зон, что и определило в них специфику производственной сельскохозяйственной деятельности людей. В северной и центральной зоне выращивается и возделывается зерно, сахарная свекла, подсолнечник и соя; в западной – рис; в Анапо - Черноморской – виноградарство и виноделие; а в южно - предгорной – картофель, овощи, чай, цитрусовые культуры.

Таким образом, географическое положение и природно - климатические условия края, обусловленные границами поясов умеренного и субтропического климата, наличие хороших сельскохозяйственных угодий, определили основное направление экономики края – мощный агропромышленный комплекс по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продовольствия в промышленные центры страны.

Общая земельная площадь в крае – более 7,5 млн. гектаров, в том числе 3,9 млн. гектаров пашни.

В агропромышленном комплексе Кубани функционирует свыше 7 тыс. предприятий различных форм собственности, в том числе более 600 крупных и средних предприятий. Сегодня в АПК занято около 400 тысяч человек.

Производство плодов и ягод с 2008 года по 2016 год увеличилось на 82,4 % или на 211 тыс. тонн, составив в 2016 году 467 тыс. тонн. Увеличение производства плодово - ягодной продукции произошло вследствие оказываемых мер государственной поддержки по возмещению части затрат на закладку садов, установку шпалеры, противорадовых сеток, поддержку современных и эффективных способов производства плодов и ягод, способствующих обновлению садов и привлечению в данную отрасль инвестиции.

В регионе рынок сельскохозяйственной продукции (овощной и плодоягодной продукции) развит достаточно хорошо. В целом удовлетворено количеством продукции более 90 % населения края.

В регионе функционируют 140 ярмарок выходного дня, где вся продукция представлена производителями Краснодарского края. Для участия в ярмарках приглашаются сельхозтоваропроизводители, пищевые и перерабатывающие предприятия всех форм собственности, включая фермерские и личные подсобные хозяйства для обеспечения населения продовольственной продукцией по ценам производителя.

Благодаря организованным ярмаркам, продукция, выращенная кубанскими фермерами, практически сразу попадает на прилавок, что позволяет говорить о свежести и качестве продукции. Анализируя мнение населения, можно утверждать, что 82 % удовлетворены качеством овощной и плодово - ягодной продукции.

Список использованной литературы:

1. Дьяков С.А. Современное состояние и основные детерминанты воспроизводственных процессов в плодоводстве Краснодарского края / С.А. Дьяков, Н.Н. Яроменко, А.О. Кириченко // Экономика и предпринимательство. 2013. № 6 (35). С. 101 - 113.

2. Моисеев В.В. Современное состояние и совершенствование методики мониторинга конкурентоспособности и устойчивости аграрного предприятия / В.В. Моисеев, А.А. Набока, А.В. Погибелев, С.А. Дьяков, С.В. Гермоленко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2005. № 10. С. 97 - 112.

3. Рысьмятов А.З. Делокализация и аутсорсинг как объективный тренд развития специализации и инновационной реструктуризации сельскохозяйственных предприятий на современном этапе / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // В сборнике: НАУКА СЕГОДНЯ сборник научных трудов по материалам международной научно - практической конференции: в 4 частях. Научный центр «Диспут». 2015. С. 21 - 22.

4. Рысьмятов А.З. Проблемы организации воспроизводства в отраслях АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, М.Х. Барчо, А.Р. Наш // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 23. С. 154 - 161.

5. Рысьмятов А.З. Реструктуризация и модернизация производства как комплексная экономическая категория / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков, А.А. Мкртычян // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 614 - 631.

6. Рысьмятов А.З. Сложившиеся детерминанты эффективности воспроизводственных процессов в плодоводстве Краснодарского края / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 88. С. 205 - 218. .

7. Рысьмятов А.З. Теоретические основы инновационно - ориентированной реструктуризации в растениеводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5 - 1 (58 - 1). С. 639 - 645.

8. Рысьмятов А.З. Теоретические основы экономики и организации воспроизводственных процессов в плодоводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 1. С. 120 - 124.

© Ю.О. Ковалевская, 2017

УДК33

Ю.Ю. Козлова

Магистрант РГЭУ (РИНХ) г.Ростов - на - Дону

E - mail: yuka.rostov@mail.ru

ПРОБЛЕМА СОКРАЩЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСЛЕ ПРИХОДА ЭЛЬВИРЫ НАБИУЛЛИНОЙ НА ПОСТ ГЛАВЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Ключевые слова: банковская система, реформа, банк, кредитная организация.

Надежная банковская и финансовая система является стержнем в развитии и успешном функционировании рыночной экономики, необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом. Эта система является основой, мобилизующей и распределяющей сбережения общества и облегчающей его повседневные операции.

Значение банковской системы для экономики трудно переоценить. Недаром банковскую систему часто сравнивают с кровеносной системой экономического организма, доносящей финансовые ресурсы - эту «кровь» экономики - до каждого органа и каждой «клетки». Банковская система связывает воедино производство и сферу распределения товаров и услуг, обслуживает интересы производителей и потребителей. От того, насколько устойчиво работает финансовая инфраструктура, напрямую зависит и благосостояние каждого гражданина страны в отдельности, и положение страны на международной арене. Другими словами, эффективное функционирование банковской системы государства - один из важнейших факторов обеспечения национальной безопасности и национального суверенитета.

В последние годы российская банковская система претерпела существенные изменения, с точки зрения, как основных качественных, так и количественных параметров, характеризующих ее современное состояние.

За 3,5 года активной реформы по оздоровлению банковской системы России, по данным на 28 февраля 2017 года, лицензий на осуществление банковской деятельности лишились 287 российских банков (без учета ликвидированных, а также НКО - небанковских кредитных организаций). Как подсчитало агентство "Прайм", наиболее часто Банк России отзывал лицензии в понедельник - таких "черных понедельников" набралось 78. Второе и третье место заняли пятница и четверг, на которые пришлось 74 и 59 отзывов соответственно. Как правило, регулятор в этот период отзывал до трех лицензий за один день. Лидером по частоте отзывов стал июль - именно в этом месяце, через две недели после прихода на пост главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, приказом регулятора был лишен лицензии Махачкалинский Городской Муниципальный Банк. До этого три месяца лицензии у банков не отзывались.

Если рассматривать статистику по месяцам, то июль, на который пришлось 33 отзыва с 2013 по 2017 год, лишь на один день уступает ноябрю, когда потеряли лицензии 32 кредитных организации. На третьем месте последний месяц года - декабрь, на который пришлось за этот период 28 лицензий. А самыми спокойными оказались январь и февраль (по 18 лицензий).

Приход Эльвиры Набиуллиной на должность главы регулятора активизировал процесс, который ЦБ определил, как оздоровление банковской системы. При утверждении на должность в Госдуме она заявила о необходимости "вычистить" с рынка недобросовестные банки, представляющие угрозу для всего банковского сектора России. Заняв ответственный пост, глава ЦБ сразу перешла от слов к делу: если в начале 2013 года были зафиксированы всего два отзыва, после чего наступила трехмесячная пауза, то с июля до конца года, по данным "Книги памяти" Банки.ру, лицензии лишились сразу 27 банков. Самым крупным из них оказался "Мастер - Банк", объем средств населения на счетах которого по итогам III квартала составлял 47,38 млрд рублей, из которых 30 млрд рублей были застрахованы в Агентстве по страхованию вкладов (АСВ). Он стал рекордным страховым случаем в истории осуществления выплат пострадавшим вкладчикам из фонда АСВ в 2013 году.

В последующие три года статистика реформы, получившей "народное" название - "чистка банков" шла по нарастающей. В 2014 году у кредитных организаций было отозвано 73 лицензии, в 2015 - м - 88, а в 2016 - уже 93. Данные по 2017 году пока скромные - всего 6 лицензий с начала года.

Сколько банков останется, твердо назвать никто не может, и будет ли это плохо или хорошо для России, - сказать тоже сложно. А мировой опыт показывает, что если банк нашел и устойчиво занял определенную нишу по банковским услугам, то не важно – крупный это или мелкий банк, главное, чтобы он умел работать без нарушения законодательства и нормативов. Примером может служить небольшая Швейцария, где мирно сосуществуют достаточно большое количество крупных и мелких банков. Поэтому было бы более разумным не закрывать небольшие банки, и особенно в регионах, а устанавливать им более гибкие нормативы деятельности.

Таблица 1. – Размещение действующих кредитных организаций по федеральным округам

	Количество действующих банков в разрезе регионов России	На 01.01 2015г.	На 01.01 2016г.	На 01.01 2017г.
1	Центральный Федеральный округ	504	434	357
	г.Москва	450	383	314
2	Северо - Западный Федеральный округ	64	60	49
3	Южный Федеральный округ	43	37	38
4	Северо - Кавказский Федеральный округ	28	22	17
5	Приволжский Федеральный округ	92	85	77
6	Уральский Федеральный округ	35	32	29
7	Сибирский Федеральный округ	44	41	37
8	Дальневосточный Федеральный округ	22	17	18
9	Крымский Федеральный округ	2	5	-
Итого	По Российской Федерации	834	733	623

В Таблице 1 видно, что на 1.01.2017г. 357 единиц действующих кредитных организаций находится в Центральном округе. За пределами этого округа крупнейшей банковской системой страны обладает Приволжский Федеральный округ – 77 кредитных организаций действующих кредитных организаций, на третьем месте – банковская система Северо - Западного округа, где функционирует 49 кредитных организаций. Меньше всего (по количеству) региональных кредитных организаций действует в Северо - Кавказском Федеральном округе: на 1.01.2017г. — 17.

Основные причины, по которым кредитные организации в 2013 - 2017 годах лишались лицензий, несоответствие установленным нормативам ЦБ и нарушение федерального закона "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (№115 - ФЗ).

По данным ЦБ, в 2016 году по сравнению с 2015 - м объемы сомнительных операций снизились почти в два раза - с 1,5 млрд до 800 млн долларов, в том числе, за счет ужесточения критериев вовлеченности банков в проведение сомнительных операций. В результате доля отозванных лицензий за нарушения закона 115 - ФЗ сократилась с 39 % в 2014 году до 30 % в 2016 году.

Таким образом, уровень обеспеченности регионов банковскими услугами чрезвычайно низок. В стране в целом (за исключением Москвы и еще одного - двух региональных финансовых центров) банков недостаточно; в подавляющем большинстве регионов Федерации предприятия, организации и население ограничены в возможности пользоваться банковскими услугами на приемлемых условиях. Сложившаяся структура банковского рынка характеризуется доминированием банков, контролируемых федеральными или региональными органами власти напрямую (Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк), либо через государственные компании (Газпромбанк, Транскредитбанк). Целый ряд сегментов банковского рынка характеризуется доминирующим положением Сбербанка России. На него приходится около трети рынка платежей, половины рынка депозитов физических лиц и около 30 % рынка потребительского кредитования. При этом банк имеет самую разветвленную филиальную сеть в России.

России нужно такое количество банков, которое обеспечило бы эффективное развитие экономики, увеличило бы проникновение финансовых услуг, учитывало бы реальные проблемы малых предприятий с учетом их специфики деятельности и региона базирования. И статистика, и простой здравый смысл показывают: дальнейшее сокращение банков не способствует решению данных задач.

Литература

1. Структурная модернизация финансовой системы России.
2. Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России. / Кол. авторов под рук. Миркина Я.М. – М.: - 2010.
3. Солнцев О.Г. Российским банкам грозит новый кризис.
4. Сухов М. Куда приведёт стратегия 2020. // Банковское обозрение, 2011, №10.

Список использованных источников

- 1.Федеральный закон РФ от 10.07.2002 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп.)// Правовая система «Консультант Плюс».
- 2.Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395 - 1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 30.09.2013.)// Правовая система «Консультант+»
- 2.Адмаев В. Банковский сектор в 2016 году. Прогноз // [http:// fir - expert.ru / main / 339 - bankovskiy - sektor - v - 2016 - godu - prognoz.html](http://fir-expert.ru/main/339-bankovskiy-sektor-v-2016-godu-prognoz.html)
- 3.Анализ трендов денежно - кредитной системы и финансовых рынков // Экспертизы РЭУ - 2016 - №14
- 6.Волкова А. В. Практика санации кредитных организаций в РФ и ее эффективность // Молодой ученый. — 2016. — №9. — С. 516 - 520.
- 7.Кобрянов А. С., Часовников С. Н. Системные проблемы Российского банковского сегмента в период кризиса 2014–15 гг.

8. Спицын В.В. Особенности развития современной банковской системы России / В.В. Спицын, К.Е. Субботина, О.А. Кобзева // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 614–617.
9. Центральный банк Российской Федерации - <http://www.cbr.ru/>
10. Рейтинговое агентство эксперт РА - <http://www.raexpert.ru/>

© Ю.Ю. Козлова

УДК 338.12

Е. Комелягина

студент 1 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления
katerina_99_18@mail.ru

Научный руководитель: Т.В. Гениберг

к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБУВИ В РОССИИ В 2010 - 2019 ГГ.

Аннотация

В данной статье мы поговорим о рынке обуви в России. Его эффективности, спросе и предложении. Проведем анализ динамики производства обуви за прошедшие годы и сделаем прогноз на ближайшие годы.

Ключевые слова: обувь, рынок обуви, анализ, прогноз.

Российский рынок обуви ежегодно демонстрирует достаточно стабильные темпы роста, которые составляют в среднем около 14 % . Дальнейший рост ожидается на таком же уровне с постепенной стабилизацией по натуральным показателям, которые будут показывать умеренный рост на уровне не менее 5 % в год. Как утверждает Клинцева Т.В., это связано с тем, что все большее количество людей нацелено покупать более качественную и, соответственно, более дорогую обувь [2, с.149].

Российский рынок обуви характеризуется преобладанием импортного товара в объёме предложения и значительной долей контрафактной продукции, как завезённой в страну, так и произведённой внутри её территории.

По экспертной оценке Российского союза производителей одежды контрафактный импорт обуви представляет собой в основном товары из Китая, Польши, Бангладеш и Турции.

В России же в настоящее время зарегистрировано более 300 предприятий всех форм собственности, производящих обувь различного назначения и ассортимента, однако только 195 из них функционируют постоянно в соответствии с данными Госкомстата.

Таблица 1. Динамика производства обуви в Российской Федерации в 2010 - 2016 гг.

Параметр	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Предложение (млн пар)	1011,23	1046,62	1057,16	1085,71	942,20	871,00	911,76
Динамика предложения	-	3,5 %	1,0 %	2,7 %	- 13,2 %	- 7,6 %	4,7

Предложение обуви в России в 2010 - 2014 гг снизилось на 6,8 % : с 1011,2 млн. пар до 871,0 млн. пар. Следует отметить, что на протяжении 2010 - 2013 гг. объём предлагаемой продукции на обувном рынке ежегодно увеличивался, однако в 2014 г вследствие заметного снижения импорта данный показатель уменьшился сразу на 13,2 % относительно 2013 г. Импорт занимает наибольшую долю в объёме предложения. Однако, как говорит Т.В. Гениберг, в 2016 предложение значительно возрастает, а это значит, что возможно и возрастет спрос [1, с. 136].

По оценкам BusinesStat в 2017 - 2019 гг. объём предлагаемой продукции будет расти невысокими темпами – в среднем на 3,7 % в год. Невысокие темпы роста предложения в прогнозный период объясняются постепенным сокращением доли контрафактной продукции, ввозимой на территорию страны из - за границы. Доля теневого импорта в период с 2017 по 2019 гг. снизится с 56,5 % до 54,9 % . На планомерное снижение доли теневого импорт продолжит влиять вступление России в ВТО, в рамках которого предусмотрено снижение таможенных пошлин на ввоз готовой продукции.

Составим прогноз этого экономического явления (Таблица 2).

Таблица 2. Прогноз динамики производства обуви в Российской Федерации на 2017 - 2019 гг.

Параметр	2017	2018	2019
Предложение (млн пар)	946,23	978,78	1006,98
Динамика предложения	3,8 %	3,4 %	2,9 %

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что обувной рынок развивается, повышается и его эффективность. Если правильно изучить его, инвестировать средства, следовать последним тенденциям моды, то рынок обуви будет в ближайшее время эффективным и экономически обоснованным направлением вложения средств. В условиях жёсткой конкуренции, для торгового предприятия важно правильно выбрать ассортиментную политику, а также более полно удовлетворить возросшие требования населения к обуви высокого качества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гениберг Т.В. Исторические и современные аспекты благотворительной деятельности российских императриц и супруг президентов России // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 134 - 139.

2. Россинский В.И., Ануфриева Н.И., Петухова С.В., Чередникова Л.Е., Лунев В.Л., Лемеш И.В., Гаврилова В.В., Новотный С.И., Клинцева Т.В., Еременко Е.В., Половова Т.А. Менеджмент / Учебное пособие: под редакцией В.И. Россинского. Новосибирск, 2003.

3. http://businessstat.ru/russia/light_industry/clothes_and_footwear/foot_wear/analiz_rynka_obuvi_v_rossii/

© Е. Комелягина, 2017

А. В. Кондрашова

канд. экон. наук, доцент кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», Краснодар.

E - mail: tigrasmall@yandex.ru

Т. Н. Лысенко

магистрант направления подготовки «Экономика» магистерской программы «Экономика фирмы и отраслевых рынков» ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», Краснодар.

E - mail: zakurdaeva27lysenko@gmail.com

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ МАСЛОСЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация:

Проведен анализ современного состояния производства и переработки подсолнечника на предприятиях Краснодарского края. Выявлены перспективы эффективного функционирования исследуемой отрасли в регионе. Обоснована экономическая эффективность инвестиций при организации внутрихозяйственной переработки подсолнечника на примере ООО «Агрофирма Кубань» при различных схемах финансирования.

Ключевые слова:

Подсолнечник, подсолнечное масло, эффективность, финансирование, инвестиции.

Стратегическое значение для регионального АПК и в целом для Российской Федерации имеет рынок подсолнечника и подсолнечного масла. По биологической ценности подсолнечное масло не уступает животным жирам. Кроме непосредственного употребления в пищу, его используют в масложировой, консервной и кондитерской промышленности, хлебопекарном производстве. Лузга подсолнечника применяется в химической промышленности для выработки этилового спирта, кормовых дрожжей, для производства альтернативных видов топлива. Шрот и жмых используются как концентрированный корм для животных. От уровня развития производства маслосемян во многом зависит продовольственная безопасность России, обеспеченность растительными маслами и маслосодержащими продуктами.

Производство семян подсолнечника – важная составляющая сельскохозяйственной отрасли, обеспечивающая немалую долю прибыли сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выращивание маслосемян можно отнести к наиболее востребованному и прибыльному виду агробизнеса не только в России, но и в мире [4].

В 2016 году на Кубань приходилось порядка 6 % посевных площадей подсолнечника в стране и около 9,5 % российского валового сбора. Урожайность маслосемян в регионе в 1,6 раза превысила средний показатель по России. Основным товаропроизводителем являются сельскохозяйственные предприятия края. За исследуемый временной промежуток, с 2001

по 2016 гг., посевная площадь подсолнечника увеличилась практически на 22 % в большей степени за счет роста числа крестьянских (фермерских) хозяйств и, как следствие, площадей их посевов. Валовой сбор маслосемян увеличился более чем в 2 раза и составил 1105 тыс. тонн по всем категориям хозяйств. По данным Росстата в настоящее время Краснодарский край занимает шестое место по урожайности подсолнечника во всей стране [6]. Средняя урожайность культуры по краю в 2016 году составила 26,1 ц / га, причем урожайность в сельскохозяйственных организациях выше, нежели в К(Ф)Х на 3,9 ц / га (см. табл. 1).

Меньшая урожайность в К(Ф)Х вызвана рядом причин. Это и нарушение технологической цепи производства подсолнечника вследствие недостаточного обеспечения необходимой техникой и ограниченности финансовых ресурсов для приобретения удобрений и средств защиты растений в полном объеме. Другим же немаловажным условием недобора урожая является характерный для данной категории хозяйств фактор малоземелья, что провоцирует нарушения фитосанитарного состояния земель в результате несоблюдения научно рекомендованных севооборотов вследствие перенасыщения посевов подсолнечником [2].

Таблица 1. Динамика производства подсолнечника по категориям хозяйств в Краснодарском крае [6].

Категория хозяйства	Год						2016 г. в % к:			
	2001	2002-2006	2007-2011	2012	2013	2014	2015	2016 г.	2015 г.	
Посевная площадь, тыс. га										
Все категории хозяйств –	350,6	523,6	500,4	473,6	453,6	453,1	436,2	427,1	121,8	97,9
в том числе сельскохозяйственные организации	256,0	339,4	314,9	314,8	301,2	295,4	284,8	268,7	105,0	94,3
крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	87,2	180,2	183,0	155,7	149,3	155,0	148,9	155,9	178,8	104,7
хозяйства населения	7,4	4,1	2,6	3,2	3,1	2,7	2,6	2,5	33,8	96,2
Валовой сбор, тыс. т										
Все категории хозяйств –	465,4	937,3	1074,1	1100,1	1165,8	1103,4	1051,9	1104,6	237,4	105,0
в том числе сельскохозяйственные организации	371,9	644,5	724,7	763,7	812,6	744,8	713,7	729,1	196,0	102,1
крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	82,4	285,2	344,2	329,7	346,1	352,5	332,6	370,0	448,8	111,2
хозяйства населения	11	7,7	5,2	6,7	7,1	6,0	5,6	5,6	51,1	100,0
Урожайность, ц/га										
Все категории хозяйств –	13,7	18,3	21,7	23,3	25,8	24,6	24,3	26,1	190,5	107,4
в том числе сельскохозяйственные организации	15,0	19,5	23,2	24,4	27,1	25,5	25,2	27,5	183,3	109,1
крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	9,6	15,8	19,1	21,3	23,2	23,0	22,5	23,7	246,9	105,3
хозяйства населения	14,8	19,0	20,1	21,2	22,9	22,0	21,6	22,4	151,4	103,7

Среди масличных культур подсолнечник лидирует не только по объемам производства, но и по показателям экономической эффективности его возделывания (см. табл. 2).

Таблица 2. Экономическая эффективность производства подсолнечника в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края [6]

Показатель	Год					2016 г. в % к	
	2012	2013	2014	2015	2016	2012 г.	2015 г.
Себестоимость 1 ц, руб.	707	751	800	775	995	140,7	128,4
Цена реализации 1 ц, руб.	1625	1428	1440	1604	2040	125,5	127,2

Чистый доход на 1 га, руб.	20283	16449	15664	21480	26645	131,4	124,0
Уровень рентабельности, %	130	90	80	100	105	-	-

Так, в рассматриваемом периоде сельхозпроизводители получали в среднем около 20 тыс. руб. чистого дохода в расчете на 1 га. Уровень производственной рентабельности варьировал от 80 % в 2014 г. до 130 % в 2012 г. В 2016 г. сельскохозяйственными предприятиями края было получено 26,6 тыс. руб. чистого дохода на 1 га посевов при себестоимости 995 руб. за 1 ц маслосемян.

Нами была проведена сравнительная оценка экономической эффективности производства подсолнечника в ряде крупных сельскохозяйственных организаций региона (см. табл. 3). В частности, ООО «Агрофирма Кубань» Северского района является крупным предприятием, одной из важнейших сфер производственно - коммерческой деятельности с высоким уровнем рентабельности продаж которого является выращивание подсолнечника, реализация его маслоперерабатывающим заводам Краснодарского края. Организация применяет адаптивные энерго - и ресурсосберегающие технологии возделывания масличных и зерновых культур, использует принципы сортосмены и сортообновления, комплексные системы обработки почвы, ухода за посевами и т.д., применяет новые техники и технологии, занимается улучшением каналов продвижения продукции и совершенствованием работы маркетинговых служб.

Таблица 3. Сравнение показателей производства и реализации подсолнечника (на примере ряда организаций Краснодарского края), 2016 г.

Показатель	ООО «Агрофирма Кубань» Северского района	Учхоз «Кубань» КГАУ	ОАО «Неза - маевское» Новопокровского района
Посевная площадь, га	800	600	1045
Урожайность, ц / га	23,5	21,7	23,6
Валовой сбор, ц	18821	12991	24706
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	41732	32702	122294
Производственные затраты, тыс. руб.	15860	17642	49588
Производственные затраты на 1 га, тыс. руб.	19,8	29,4	47,5
Уровень производственной рентабельности, %	163,1	85,4	146,6
Затраты труда, тыс. чел. - ч	39,0	5,0	13,0
Затраты труда на 1 га, чел. - ч	48,8	8,3	12,4

Себестоимость производства 1 ц, руб.	842,7	1358,0	2007,1
Реализация семян подсолнечника, ц	34516	11617	23554
Уровень товарности, %	183,4	89,4	95,3
Выручка, тыс. руб.	76532	29243	116592
Полная себестоимость, тыс. руб.	25445	14729	49381
Прибыль, тыс. руб.	51087	14514	67211
Полная себестоимость 1 ц, руб.	737,2	1267,9	2096,5
Цена реализации 1 ц продукции, руб.	2217	2517	4950
Уровень коммерческой рентабельности, %	200,8	98,5	136,1

Несмотря на достаточно большое количество перерабатывающих заводов в Краснодарском крае, на долю девяти наиболее крупных маслодобывающих предприятий (практически все из которых входят в состав ведущих агрохолдингов России) приходится более 2 / 3 имеющихся в регионе мощностей и около 70 % валовой выработки растительных масел.

Наибольший удельный вес в группе крупных МЭЗов принадлежит «МЭЗ Лабинский» – 254 тыс. т переработанного сырья и 107 тыс. т полученного масла по итогам работы в среднем за рассматриваемый период. Практически полностью (91,2 %) загружены мощности МЖК «Краснодарский», входящего наравне с «МЭЗ Лабинский» в группу компаний «Юг Руси». Значительно продвинулись в наращивании производства ЮНК «Агропродукт» и «Компания «Элит - Масло». В среднем за рассматриваемый период на их долю приходится 8,2 и 7,3 % в валовой переработке сырья по краю и 8,4 и 7,1 % выработки растительных масел. Уровень загруженности мощностей составляет 79,4 и 72,2 % по компаниям соответственно, что говорит о хорошо отлаженной работе заготовительной системы [6].

Качественное экономическое развитие производства подсолнечника в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края и интенсификация производственных процессов связаны с реализацией инновационных процессов, к которым относятся:

- Повышение селекционно - генетического потенциала сорта (гибрида)
- Регулирование процессов формирования высокой урожайности
- Освоение ресурсосберегающих технологий
- Совершенствование системы организационно - экономических взаимоотношений [3].

Выполненный анализ системы факторов, обеспечивающих формирование ресурсного потенциала сельхозпредприятий, позволил определить приоритетные направления увеличения инвестиционных ресурсов. В их состав предлагается включить систему организационно - экономических мероприятий по повышению эффективности функционирования сельскохозяйственных рынков, по совершенствованию внутрихозяйственных производственных механизмов, по диверсификации

производственно - коммерческой деятельности сельхозпредприятий, по развитию в сельскохозяйственном производстве кооперационно - интеграционных процессов, а также по совершенствованию механизмов государственного регулирования инвестиционной деятельности в АПК [1].

С целью диверсификации производства ООО «Агрофирма Кубань» Северского района, выхода на новый рынок и, как следствие, повышения конкурентоспособности предприятия авторами был предложен проект запуска цеха по производству подсолнечного масла.

Производительность маслоцеха составит 50 тонн продукции в сутки, поэтому все линии необходимые для организации производства будут приобретаться совместно. Целесообразно приобрести оборудование бельгийской фирмы «DeSmet». Объем инвестиций достигает 56 187 тыс. руб.

Производственная программа проекта рассчитана при условии, что в первый год оборудование будет загружено на 80 % , второй год – на 90 % , а далее на 100 % , что позволит ежегодно выпускать продукцию, представленную в табл. 4.

Таблица 4. Планируемые показатели производства и реализации продукции маслоцеха на базе ООО «Агрофирма Кубань»

Вид продукции	Показатель	Год				
		2018	2019	2020	2021	2022
Масло рафинированное	Объем производства, т	5 720	6 435	7 150	7 150	7 150
	Средняя цена реализации 1 т, тыс. руб.	47,4	47,4	47,4	47,4	47,4
	Выручка, тыс. руб.	271 128	305 019	338 910	338 910	338 910
Жмых	Объем производства, т	4 550	5 118,8	5 687,5	5 687,5	5 687,5
	Средняя цена реализации 1 т, тыс. руб.	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
	Выручка, тыс. руб.	31 850	35 832	39 813	39 813	39 813
Лузга	Объем производства, т	2 210	2 486,3	2 762,5	2 762,5	2 762,5
	Средняя цена реализации 1 т, тыс. руб.	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	Выручка, тыс. руб.	4 420	4 972,6	5 525	5 525	5 525

При расчете экономической эффективности инвестиционного проекта были рассмотрены различные схемы финансирования (см. табл. 5). Целесообразным способом финансирования для хозяйства является привлечение заемных средств в ОАО «Россельхозбанк» под 22 % годовых. Чистая приведенная стоимость такого проекта составила 53060 тыс. руб., что выше, чем при реализации иных вариантов финансирования. Однако коммерческие банки в кредитовании АПК для возвратности кредитов активно используют обеспечение обязательств по ссудам (гарантии государственных органов, поручительства собственников предприятия и третьих лиц), что зачастую значительно осложняет привлечение кредитов в чистом виде [5].

Таким образом, наиболее оптимальным вариантом финансирования проекта является использование собственного капитала (20 %) и субсидированного кредита (80 %). Благодаря господдержке проценты по кредиту снизятся до 16,5 % годовых (при ставке рефинансирования ЦБ РФ – 8,25 %).

Таблица 5. Сравнительная оценка экономической эффективности инвестиционного проекта строительства маслоцеха на базе ООО «Агрофирма Кубань» Северского района, тыс. руб.

Показатель	Схема финансирования			
	I. Собственные средства	II. Собственные (20%) и заемные средства (80%)	III. Заемные средства банка	IV. Собственные средства (20%) и субсидированный кредит (80%)
Необходимый объем инвестиций - всего:	56 187			
в т. ч. на приобретение и установку оборудования	41 204			
Ежегодная выручка при производстве рафинированного масла	384 248			
Ежегодные затраты на сырье и материалы	314 489			
Выручка по проекту	1 805 963			
Себестоимость реализованной продукции	1 650 942			
Выплата процентов по кредиту	-	36 443	49 156	26 516
Суммарный денежный поток по операционной деятельности	162 086	126 545	114 147	136 445
Собственные средства проекта	56 187	14 317	0	13 822
Поступления кредитов по проекту	-	57 270	78 606	55 292
Возмещение из бюджета ^{2/3} ставки рефинансирования по процентам по кредиту	-	-	-	1 978
Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	52 047	52 801	53 060	52 779
Дисконтированный срок окупаемости, лет	3,05	3,03	3,02	3,03
Внутренняя норма доходности, %	42,6	43,0	43,1	43,0

При использовании льготного субсидированного кредита чистый дисконтированный доход (NPV без учета остаточной стоимости) проекта к концу прогнозируемого периода составляет 52779 тыс. руб. Внутренняя норма рентабельности за тот же период составляет 43 %. Проект окупается в установленные приемлемые сроки. Дисконтированный срок окупаемости проекта при ставке дисконтирования 17 % составляет 3,03 года, а простой – 2,42 года.

Таким образом, анализ экономической эффективности свидетельствует о целесообразности вложения средств в проект, отличающийся средней степенью рискованности. Выполняется основное требование для инвесторов - кредиторов, а именно способность предприятия погашать обязательства по возврату капитала и выплате процентов. Кроме того, системное использование достижений научно - технического прогресса, внедрение инновационных технологий также способствуют росту инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

Список использованной литературы:

1. Гайдук В. И. Теоретические аспекты становления и развития региональной производственно - технологической инфраструктуры агропродовольственного рынка / В. И. Гайдук, С. В. Багмут, А. В. Кондрашова // Новая модель экономического роста: научно - теоретические проблемы и механизм реализации: сб. материалов Междунар. науч. - практ. конф. (22–24 апреля 2014 г.) – Пос. Персиановский : Изд. - во Донского ГАУ, 2014. – С. 22–28.
2. Трубилин А. И. Экономическая эффективность инноваций при производстве и хранении семян подсолнечника (по материалам сельскохозяйственных организаций

Краснодарского края) : монография / А. И. Трубилин, В. И. Гайдук, А. В. Кондрашова. – Краснодар : КубГАУ, 2013. – 179 с.

3. Кондрашова А. В. Основные направления интенсификации производства подсолнечника на основе развития инновационных процессов / А. Кондрашова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2011. – № 5. – С. 45–46.

4. Кондрашова А. В. Оценка уровня развития производства семян подсолнечника в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края в зависимости от внедрения инноваций / А. В. Кондрашова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 11 (97). – С. 127–132.

5. Шибанихин Е. А. Государственная инвестиционная политика : учебно - методическое пособие / Е. А. Шибанихин, А. В. Кондрашова, В. И. Гайдук. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – 107 с.

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.gks.ru>

© А. В. Кондрашова, Т. Н. Лысенко, 2017

УДК 338

О.А. Корнилова

студент 4 курса ИСОиП (филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ,

E - mail: olga.kornilova.96@mail.ru

И.В. Кушнарева

к.э.н., доцент кафедры

«Управление и предпринимательство» ИСОиП (филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ,

E - mail: innakusnareva@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Аннотация

В статье рассмотрена актуальность определения экономической эффективности нововведений с целью значительного увеличения экономической эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова

Эффективность, предприятия, экономический эффект, кадры, затраты.

Эффективность деятельности каждой организации показывает, насколько результативно работает предприятие и насколько оно оказывает воздействие на итоговый рост благосостояния своего государства и его населения. Именно от понятия «экономический эффект» зависит, является ли целесообразным поддержание работы определенных компаний или они относятся к убыточным[1].

Экономический эффект – это итоговый экономический результат, полученный от проведения какого - либо мероприятия, вызывающего улучшение определённых показателей работы предприятия.

ГОСТ Р ИСО 10014 - 2008 «Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества» устанавливает основополагающие указания для достижения экономического эффекта от применения восьми принципов менеджмента качества [2].

Согласно этому ГОСТу, достижение экономического эффекта возможно при помощи эффективного менеджмента ресурсов с последующим внедрением процессов повышения общего благосостояния предприятия.

В большинстве случаев экономический эффект может носить как положительный, так и отрицательный характер.

Достижение положительного экономического эффекта происходит в случае, когда основные итоги деятельности компании во много раз превышают затраты. Данное явление носит название эффект прибыли. Для получения такого эффекта целесообразно либо расширение производства, либо экономия ресурсов на единицу продукта, а в редких случаях и то, и другое.

Экономический эффект носит отрицательный характер тогда, когда затраты выше результатов, иными словами происходит убыток.

Экономический эффект рассчитывается в масштабах года.

Наряду с понятием «экономический эффект» существует термин «экономическая эффективность». Экономическая эффективность – показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат, породивших этот эффект. Она характеризует экономический эффект, приходящийся на 1 рубль затрат, обеспечивших этот эффект

На практике различают общую (абсолютную) и сравнительную экономическую эффективность.

Наибольшая сложность при определении экономической эффективности нововведений заключается в полном учете всех видов эффектов. Наиболее существенные экономические эффекты представлены на рисунке 1.

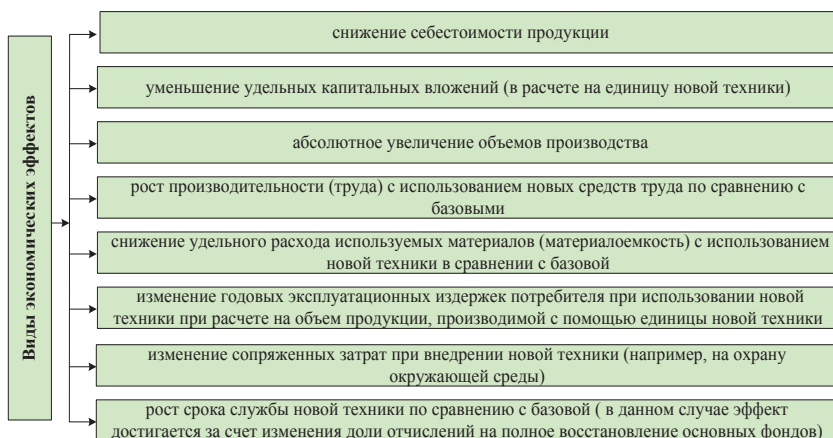


Рис. 1. Экономические эффекты

Для значительного увеличения экономической эффективности предприятий служат различные процедуры. В первую очередь, те, которые направлены на рациональное использование различных ресурсов, используемых специалистами организации. Основа данного мероприятия, в основном, заключается в приобретении новых компьютеров, станков, роботов и т.д. Затраты в данном случае могут быть связаны как с непосредственной оплатой поставок соответствующего оборудования, так и, например, с организацией обучения для сотрудников (сотрудники организации в последствии будут работать на закупленном оборудовании).

Также немало важно проведение таких мероприятий, которые проводятся с целью получения значительного социально - экономического эффекта. Такие мероприятия зачастую связаны с увеличением мощностей производственных линий так, чтобы предприятие начало испытывать потребность в большем количестве сотрудников. Процесс производства продукции может быть модернизирован таким образом, что у организации появится необходимость в привлечении высококвалифицированных кадров, обладающих глубокими знаниями в определённой узконаправленной специализацией для работы с новыми технологическими решениями.

Переподготовка рабочих кадров относится к одним из немаловажных методов повышения экономической эффективности организаций [3].

Список использованной литературы:

1. Экономический эффект и экономическая эффективность – URL: <https://businessman.ru/> (дата обращения 12.11.2017).
2. ГОСТ Р ИСО 10014 - 2008 «Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества», – М.: Стандартинформ, 2009.
3. Экономический эффект – URL: <https://www.syl.ru/article/199391/> (дата обращения 12.11.17).

© О.А. Корнилова, И.В. Кушнарева, 2017

УДК 336.1.07

Королёва И. П.

Студентка 2 курса бакалавр,
специальность финансы и кредит
УлГТУ, г. Ульяновск, РФ

ГУРЬЕВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Гурьев Дмитрий Александрович (1751 - 1825), граф, министр финансов. Родился в семье бригадира и получил образование домашнее. Службу начал в 1772 году.

Он успел примкнуть к лицам, окружавшим юного императора Александра I: Новосильцеву, Кочубею, Чарторьжскому, и благодаря их содействию при образовании министерств в 1802 г. был назначен товарищем министра финансов графа Васильева. С

выходом в отставку Трошинского независимо от вышеуказанной должности получил в управление департамент уделов. Такое положение, придавая ему большую независимость, делало его известным государю. Тем не менее, после смерти Васильева министром финансов был назначен не Гурьев, а Голубцов. Товарищем при Голубцове остался Гурьев. Он нашел возможным сблизиться с всеильным тогда Сперанским, крайне нерасположенным к Голубцову, не допуская, как говорили, вмешательства Сперанского в финансовое ведомство. По увольнении Голубцова Гурьев был назначен министром финансов, хотя по отзывам лиц, близко его знавших он обладал умом неповоротливым и ему «трудно было удержать равновесие рассуждений».

Но каково бы, ни было мнение о Гурьеве, как о министре, более тринадцати лет он занимал этот пост. И действительно казался «вечным» даже самому себе. Никто не ожидал его увольнения. Лишь как - то на Страстной неделе 1823 года при докладе «проговорился он о своих немочах, о потребности отдохновения, а государь придрался к тому, чтобы с видом сожаления снять с него тяжкое бремя, на нем лежащее, из него оставив ему самую легкую часть кабинеты и удель». На самом деле фигура Гурьева достаточно противоречива даже для своего времени. И сословность с чванством вполне себе соседствовали в нем с разумным отношением к действительности. Так, в частности, он весьма неоднозначно высказывался о реформах государственного управления 1802–1811 годов. Перспективу развития он видел в разделении властей на «законодательную», «исполнительную» и «судную». При этом подчеркивал, что положительный эффект от подобного разделения можно было бы ожидать только при примерном равенстве всех ветвей государственной власти и установлении четкого механизма их взаимодействия. Разве не созвучны эти мысли сегодняшним нашим взглядам на управление страной? Одним из важных преобразований плана Гурьева это было решение об открытии Государственного коммерческого банка. 14 апреля 1817 года он внес на рассмотрение Государственного совета две поправки « Об утверждении Государственного коммерческого банка», и «о совете государственных кредитных установлений». Появление банка завершило формирование системы государственных кредитных установлений – первой по времени системы банковских и кредитных учреждения России, так же в эту систему входили заемный банк, сохранные казны и т.д.

Коммерческий банк считался финансовым учреждениям европейского типа в России. С 7 мая 1817 года банк считается коммерчески. При учреждении банка считается, что Гурьев пошел на смелый эксперимент, он предложил предать вновь учреждаемому Государственному коммерческому банку форму акционерную, решив составить, из компании акционеров капитал в размере 50 млн. рублей который должен состоять из акций по 1000 рублей каждая. Однако частных капиталов в России тогда было не достаточно и, поэтому капитал формировался из денежных средств государственных кредитных учреждениях.

Справедливости же ради стоит сказать, что граф Д.А. Гурьев, будучи министром финансов в тяжёлое для России время, не пользовался особой популярностью среди современников. Но свой след в истории он всё - таки оставил, и не только тем, что подарил свою фамилию каше, но и в виде великолепного усадебного комплекса в селе Богородское (современное село Богородское Рузского района Московской области), свидетельствующего о тонкости и изяществе вкуса своего хозяина. Построенная им в

этом имении на свои средства в стиле классицизма каменная однокупольная церковь Покрова Пресвятой Богородицы с трапезной и колокольной стоит до сих пор и вновь была открыта для богослужений в 1995 году.

Кроме того, в период царствования Александра I граф Д.А. Гурьев в качестве доверенного лица императора управлял Санкт - Петербургским Императорским фарфоровым заводом, и при нём началась большая реорганизация завода, которая проводилась под руководством профессора технологии Женевского университета Ф. Гаттенбергера. Для привлечения лучших отечественных и иностранных мастеров граф не жалел средств. Заведовать скульптурной палатой назначили профессора Академии художеств С. Пименова, одного из выдающихся мастеров своего времени. Для утверждения на заводе стиля ампир были приглашены лучшие живописцы из Севрской фарфоровой мануфактуры.

Отдав должное истории графа Гурьева, пора вернуться к истинному шедевру русского кулинарного искусства, каким была и остаётся Гурьевская манная каша.

Список используемой литературы:

1. Гурьев // Большая Российская энциклопедия в 30 т. Т. 8. Григорьев - Динамика. – Москва : Большая российская энциклопедия, 2007. – С. 174 - 175.
2. Шитов В.Н. Опыт прежних реформ – залог будущих успехов. / Проблемы инновационного развития экономических систем. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – С. 123 - 126.
3. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие. – 2 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.

© И.П. Королёва, 2017

УДК – 339

Кремлева В.В. –
канд. Экон. наук, доцент кафедры « Финансы и кредит»
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства (ДГУНХ).
E - mail:kriemlievava@mail.ru

РОЛЬ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА В ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТА РФ

Аннотация

Финансовая стабильность в государстве традиционно зависит от цен на невозобновляемое сырье. Хотя и сырьевой рынок не отличается обостренной конкуренцией по сравнению с другими отраслями мирового хозяйства, тем не менее, межотраслевая конкуренция, несомненно, оказывает известное влияние на взаимоотношения между производителями и потребителями сырья.

Ключевые слова

невозобновляемое сырье, федеральный бюджет, базовая цена на нефть, нетто — экспортеры, нетто импортеры.

В ситуации роста цен на нефть выше запланированного уровня 40 долларов США за баррель, дополнительные нефтегазовые доходы от экспорта нефти направляются в резервный фонд бюджета. Это новое бюджетное правило, которое будет применяться с 2018 года. Базовая цена на нефть установлена \$40 за баррель в ценах 2017 и ежегодно индексируется на 2 % начиная с 2018 года. То есть федеральный бюджет вновь ориентирован на доходы от продажи сырьевых товаров: от их объема и от цен.

Однако доля сырьевых товаров в мировом экспорте в стоимостном выражении неуклонно снижается (таблица 1) кроме доли энергетического сырья за последние 40 лет, и уже к концу 2010 года составил лишь 29,3 % . Без продуктов питания и сельскохозяйственного сырья, то есть только на невозобновляемое сырьё приходится только 21,1 % от мирового экспорта совокупного сырья[2].

Таблица 1. Объем ВМП,
товарного экспорта и сырьевой торговли

Год	Мировой Экспорт млрд. долларов	из него в % к мировому экспорту					ВМП, млрд. долларо в
		Сырьевые товары	в том числе:				
			Продукт ы питания	С хоз сырь ё	Металлы и минералы	Топливо	
1970	281,0	40,2	14,1	5,7	12,7	7,8	3952
1990	3132	27,1	9,6	2,9	6,7	8,0	22182
2007	13190	28,7	6,7	1,5	7,9	12,7	55680
2010	13870	29,3	7,6	1,5	7,3	12,8	62911

Источник: ООН, МВФ, расчеты РЭА (Российское энергетическое агентство)

Принято считать, что сельскохозяйственное сырьё всегда возобновляемое, хотя чрезмерная эксплуатация лесов или морских ресурсов может привести к необратимой потере растительных и животных ресурсов. В настоящее время прирост разведанных запасов нефти и газа опережает их добычу. Риски истощения минеральных ресурсов имеют три источника: геологические, вероятности которых невозможно рассчитать, когда запасы неизвестны, второй источник рисков – давление рыночного спроса на сырьё, третий источник рисков истощения – технические и экономические возможности извлечения и разработки месторождений с бедным содержанием искомым химических агрегатов.

Стран, имеющих сбалансированное производство и потребление, немного. Нетто - импортеры должны быть уверены в покрытии их потребностей на мировом рынке, а нетто - экспортеры – в реализации их излишков. В обоих случаях имеет место геополитический фактор, всегда сопровождающий торговлю сырьевыми ресурсами и многосторонние торговые переговоры.

В таблице 2 представлены самые крупные экспортеры нефти, обладающие значительной долей мировых запасов[2]. Россия находится на 2 - м месте по экспорту нефти.

Таблица 2 Крупные экспортеры нефти в 2015. г.

Экспортер нефти	Млн. барр. В сутки	Доля от мировых запасов нефти, %
Саудовская Аравия	8,86	
Россия	7,6	5,00 %
ОАЭ	2,6	10,00 %
Кувейт	2,5	10,00 %
Ирак	2,4	
Нигерия	2,3	
Катар	1,8	
Иран	1,7	9,00 %
Венесуэлла	1,7	
Норвегия	1,6	

В производстве невозобновляемого сырья явно наблюдается желание стран - экспортеров и частных компаний картелизировать предложение продукта через международные и корпоративные соглашения. Зависимость федерального бюджета от невозобновляемого сырья и большая доля нефтегазовых доходов несет определенные риски для финансовой стабильности государства. Хотя и сырьевой рынок не отличается обостренной конкуренцией по сравнению с другими отраслями мирового хозяйства, тем не менее, межотраслевая конкуренция, несомненно, оказывает известное влияние на взаимоотношения между производителями и потребителями сырья. Однородность продукта, значительные финансовые средства в обороте и экстремальные колебания цен делают рынок сырья, особенно невозобновляемого, трудно управляемым. Извлеченный продукт впервые приобретает стоимость. К нему ещё не приложен труд и потому его стоимость - природная. На этом этапе, до трансформации продукта, конкурируют между собой месторождения – их качество, географическое положение и другие природные факторы.

На данный момент резервный фонд РФ, который всегда пополнялся за счет цен на сырье, практически исчерпан, и его величина достигла исторического минимума за последние 5 лет. Средства резервного фонда расходовались на погашение дефицита бюджета, но в тоже время и не пополнялись. Новая бюджетная политика направлена на преодоление зависимости от цен на нефть, так как в бюджет заложена самая минимальная цена - 40\$ за баррель. Бюджет на 2018 - 2020 г.г. безусловно застрахован от конъюнктурных колебаний.

Список использованной литературы

1. Кремлева В.В. Халимбекова А.М. Нестабильность цен сырьевых рынков и их влияние на финансовую систему России (статья) // Сборник материалов Международной научно - практической конференции Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. 13 марта 2017. Часть 1. С. 155 - 158. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа

2. Основные страны экспортеры и импортеры нефти. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.offbank.ru/blog/771-osnovnie-strani-eksportyori-i-importyori-nefti.html>

3. Сологубов, В. М. Как урегулировать мировые финансы / В. М. Сологубов // Журн. экон. теории. – 2009. – № 2. – С. 46–52.

4. Состояние и перспективы мирового и внутреннего рынков цветных, редких и благородных металлов: информ. - аналит. обзор. – М. : ИАЦ ООО «ИНФОМЕТГЕО», 2002. – Вып. 21: Золото, серебро, металлы платиновой группы.

© В.В. Кремлева 2017

УДК – 336

Кремлева В.В. –
канд. Экон. наук, доцент кафедры « Финансы и кредит»
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства (ДГУНХ).
E - mail:kriemlievava@mail.ru

СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫЕ БАНКИ И ИХ РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация

На 11 системно значимых банков приходится 60 % всех активов банковской системы. В статье рассматривается их роль финансовое состояние с точки зрения рисков ликвидности и прибыльности и роль банковской системе. Проблема в том, что в последнее время некоторые системно значимые банки становятся проблемными и имеют убытки, а также не соблюдают нормативы центрального банка.

Ключевые слова

Санация, Фонд консолидации банковского сектора, норматив достаточности, Агентство страхования вкладов, системно значимые банки

Законом о банках и банковской деятельности введено такое понятие как «Системно значимые банки»[1]. Что это означает? Системно значимые банки – это банки, на которые приходится 60 % активов всей банковской системы. К данным банкам применяется дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с Базелем III.

Необходимость законодательно выделить отдельную категорию банков «системно значимые» возникла еще в конце 2013 года, когда была отозвана лицензия Мастербанка, входящего в первую сотню по величине активов. системно значимые банки были определены на основании указания Банка России от 16 января 2014 года. Однако ранее в перечень вошли банки, на которые приходилось 80 % активов российского банковского сектора. С июля 2015 года Банк России изменил перечень системно значимых банков, и теперь они составляют 60 % активов банковской системы. В него вошли ЮниКредит Банк, Газпромбанк, ВТБ, Альфа - банк, Сбербанк, Московский кредитный банк (МКБ), «ФК Открытие», Росбанк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк и Россельхозбанк. В это время были отозваны лицензии сразу у трех банков, входящих в первую сотню по величине активов:

Российский кредит", (45 - е место), у Пробизнесбанка (51 - е место) и у СБ Банка (85 - е место). Напомним, что на системообразующие банки распространяются требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с «Базелем III». Рассмотрим основные показатели таких системно значимых банков и их значимость в банковской системе[2]:

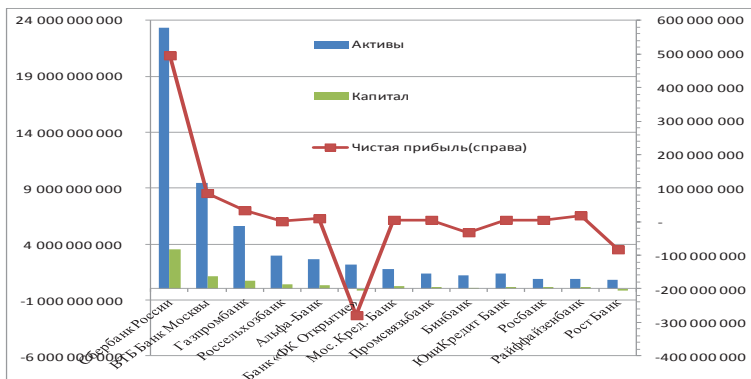


Рис. 1 Основные балансовые показатели системно значимых банков РФ на 01.10.2017

Активы Сбербанка составляют 29 % активов всей банковской системы

Системно значимым банкам как правило уделяется больше внимания качеству управления их активами, так как главная причина отзыва лицензий – это просроченная задолженность. Усиливается надзор за системно значимыми кредитными организациями. В Центробанке налажен регулярный надзор в режиме он - лайн за данными организациями. Основные показатели, характеризующие финансовое состояние банков представлены в таблице 1

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие деятельность системно значимых банков на 01.10.2017:

	Рентабельность ь активов	Рентабельность ь капитала	Норматив Н1	Просроченная задолженность , % от общей задолженности
Сбербанк России	2,92	19,75	14,54	2,72
ВТБ Банк Москвы	1,22	10,79	11,17	3,32
Газпромбанк	0,83	6,67	13,41	2,08
Россельхозбанк	0,04	0,26	14,9	10,64
Альфа - Банк	0,51	3,94	10,5	8,13
Банк «ФК Открытие»	- 14,08	- 160,87		17,3
Мос. Кред. Банк	0,5	4,19	17,54	1,55
Промсвязьбанк	0,57	4,93	13,39	10,43

Бинбанк	- 3,65	- 46,19	7,67	16,44
ЮниКредит Банк	0,57	4,93	13,39	10,43
Росбанк	0,88	6,11	13,09	8,36
Райффайзенбан к	2,97	17,78	14,7	3,9
Рост Банк	- 16,83	-	-	21,15

Норматив достаточности капитала на 01.10.2017 г. нарушен у Бинбанка. Так как это системообразующий банк, ЦБ принял решение о его санации за счет средств Фонда консолидации банковского сектора. Два банка среди системно значимых имеют убыток: Банк Открытие и Бинбанк. Видно, что именно убыточные банки имеют самую большую долю просроченной задолженности. Это подтверждает то, что основная причина отзыва лицензии – это некачественные активы.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 (ред. от 26.07.2017) "О банках и банковской деятельности"
 2. Рейтинг банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/subordinirovannyiy_zajem/
 3. ЦБ объявил о санации Бинбанка и «Рост банка» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/09/21/734758-binbank>
 4. Стратегические направления и перспективы развития денежно – кредитной политики РФ. Сборник статей международной научно - практической конференции: Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях 13 мая 2017г. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа
- Сборник статей международной научно - практической конференции: Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях 13 мая 2017г. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа

© В.В. Кремлева, 2017

УДК 368 (075.8)

Мусаева З. А.,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика»

Ростовского Государственного

Экономического Университета (РИНХ)

Магомедова П. А.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный

университет народного хозяйства», г. Махачкала

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН ЗА 2007 - 2016 ГОДЫ

Аннотация. В данной статье проведен анализ доходов и расходов бюджета Республики Дагестана 2007 - 2016 годы, динамика доходов и расходов консолидированного бюджета

Республики Дагестан, а также затронута проблема нерационального распределения денежных средств по всем статьям бюджета и пути её решения.

Ключевые слова: доходы, расходы, бюджет, денежные средства, кризис.

Как известно, Республика Дагестан является дотационным регионом. Основные индикаторы общехозяйственной конъюнктуры имеют неблагоприятную характеристику, промышленное производство все также продолжает оставаться на стадии падения, происходит сокращение массы прибыли, а также растет число убыточных предприятий, из - за высокого уровня ставки банковского процента происходит блокировка инвестиционной активности производства. Самым тревожным показателем неблагоприятной производственной сферы в Республике Дагестан является положение аграрного сектора.[2].

Из - за критического состояния материального производства, в котором была занята основная часть населения России и Дагестан в том числе, вызвало глубокие социальные изменения в обществе, из которых более важной является нарушение нормального соотношения формирования денежных доходов населения, которое происходит параллельно с невыплатой заработной платы населению. Осуществление финансирования сферы образования, науки, культуры и здравоохранения из бюджетов всех уровней не обеспечивает даже самые минимальные потребности данных социально значимых областей, вследствие этого также сложилась сложная ситуация.[12].

При анализе бюджета стало ясно, что основная проблема состоит не только в нерациональном построении структуры распределения отдельных статей, но, в первую очередь в элементарной нехватке денежных средств вследствие недоисполнения поступлений в бюджет. Исходя из этого, чтобы развитие республики проходило успешно, нужно эффективное формирование, распределение и использование поступлений в бюджет РФ. На самом деле, вследствие неполного выполнения доходной части, Правительству необходимо сокращать расходы бюджета, включая расходы на культурную и медицинскую сферы.[6]. По этой причине и происходит задержка выплаты пенсий, стипендий, денежных пособий, а также заработной платы в государственных учреждениях. Ниже будут представлены показатели, связанные с доходной частью бюджета.[8].

Таблица 1 - Расчет показателей динамики доходов Бюджета Республики Дагестан за 2007 - 2016гг.

Год	доходы бюджета РД, млрд.руб.	базисный абсолютный прирост, млрд.руб.	ценовой абсолютный прирост, млрд.руб.	абсолютное ускорение, млрд.руб.	относительное ускорение, млрд.руб.	темп роста ценовой, %	темп прироста ценовой, %	Абсолютное значение 1 % прироста, млрд.руб.	темп наращивания
2007	16,9								
2008	19,1	2,2	2,2			113,02	13,02	8,68	0,13
2009	22,5	5,6	3,4	1,2	1,54	117,8	17,8	6,62	0,2
2010	27,1	10,2	4,6	1,2	1,35	120,44	20,44	5,89	0,27
2011	38,7	21,8	11,6	7,0	2,52	142,8	42,8	3,34	0,69
2012	52,6	35,7	13,9	2,3	1,19	135,92	35,92	3,78	0,82
2013	55,3	38,4	2,7	11,2	0,19	105,13	5,13	20,49	0,16
2014	62,4	45,5	7,1	4,4	2,63	112,84	12,84	8,78	0,42

2015	66,3	49,4	3,9	- 3,2	0,54	106,25	6,25	17	0,23
2016	71,9	55,0	5,6	1,7	1,43	108,45	8,45	12,83	0,33

Источник: [http:// www.scienceforum.ru](http://www.scienceforum.ru)

Делая анализ полученных результатов, приведенных в Таблице 1 можно сделать следующие выводы: исходя из базисного абсолютного прироста мы видим, что в период с 2007 года по 2016 год доходы бюджета РД увеличились на 55 млрд. руб. А исходя из результатов по цепному абсолютному приросту можно сделать вывод, что доходы бюджета были более низкими по сравнению с предыдущими годами в 2014 году, а в остальное время наблюдался прирост объема доходов бюджета.[4].

Применение показателя цепного абсолютного ускорения можно увидеть только в цепном варианте, но никак не в базисном. Замедление роста или ускорение снижения уровней ряда характеризуется отрицательной величиной ускорения. Исходя из этого, замедление роста доходов наблюдалось с 2013 по 2015 года.[12].

Наибольший темп роста (142,8 %) наблюдался в 2011 году, это было связано с изменением налогового законодательства РФ в целом, а также субъектов РФ. Наименьший темп роста доходов бюджета (105,13 %) наблюдался в 2013 году, что, по - видимому, было связано с кризисом экономической системы страны и ее субъектов.

Темпы прироста дают характеристику абсолютному приросту в относительных величинах. Темп прироста, исчисленный в процентах, показывает, на сколько процентов изменился уровень, который сравнивается по отношению к уровню, который был принят за сравнительную базу. Наиболее высокий темп прироста - в 2011 году, при абсолютном значении 1 % прироста 3,34 млрд. руб., однако уже в 2013 году темп прироста составил 5,13 % при абсолютном значении 1 % прироста 20.49 млрд. руб.[9]

Темп наращивания характеризует наращивание экономикой экономического потенциала. Наибольшая его величина была зафиксирована в 2012 году, наименьшая - в 2008г.

Средний уровень доходов бюджета Республики Дагестан как типическая величина уровня временного ряда составил 43,28 млрд. руб.

Средний абсолютный ежегодный прирост - 6,11 млрд.руб., то есть в абсолютном выражении доходы Бюджета Республики Дагестан ежегодно увеличиваются в среднем на 6,11 млрд. руб., при этом средний темп роста составляет 114,62 % , а средний темп прироста - 14,62 % .[6].

Таблица 2 - Расчет показателей динамики расходов Бюджета Республики Дагестан за 2007 - 2016 гг.

Год	расходы бюджета РД, млрд.руб.	базисный абсолютный прирост, млрд. руб.	цепной абсолютный прирост, млрд. руб.	абсолютное ускорение, млрд.руб.	относительное ускорение, млрд.руб.	темп роста цепной, %	темп прироста цепной, %	Абсолютное значение 1 % прироста,	темп наращивания
2007	17,1								
2008	19,5	2,4	2,4			114,03	14,03	8,12	0,14
2009	23,2	6,1	3,7	1,3	1,54	118,97	18,97	6,27	0,21
2010	26,6	9,5	3,4	- 0,3	0,91	114,65	14,65	7,82	0,55

2011	37,9	20,8	11,3	7,9	3,32	142,48	42,48	3,35	0,66
2012	52,6	35,5	14,7	3,4	1,30	138,78	38,78	3,57	0,85
2013	67,63	50,53	15,03	0,33	1,02	128,57	28,57	4,49	0,87
2014	60,5	43,4	- 7,13	- 22,16	- 0,47	89,45	- 10,54	- 8,48	- 0,41
2015	70,2	53,1	9,7	16,83	- 1,36	116,03	16,03	7,23	0,56
2016	72,8	55,7	2,6	- 7,1	0,26	103,70	3,70	28	0,15

Источник: <http://www.scienceforum.ru>

Основываясь на данных, приведенных в Таблице 2, можно сделать вывод, что расходы бюджета Республики Дагестан с 2007 по 2016 годы увеличились на 55,7 млрд.руб. Наименьший темп роста расходов бюджета наблюдался в 2014 году (89,45 %).Средний уровень расходов бюджета РД составил 44,8 млн.руб, средний абсолютный прирост – 6,188 млн.руб. [8].

Средний темп роста расходов РД составил 118,5 млн.руб, а средний темп прироста – 18,52 млн.руб.

Исходя из этого, кризисным годом для республиканского бюджета можно назвать 2013 год, когда большинство показателей были низкими. Несмотря на доходы бюджета за анализируемый период, которые характеризуются ростом, в настоящее время ни один из выше приведенных показателей не является стабильным.[11].

Таблица 3 - Динамика доходов и расходов консолидированного бюджета Республики Дагестан за 2007 - 2016 гг. (в сопоставимых ценах, млрд. руб.).

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходы	16,9	19,1	22,5	27,1	38,7	52,6	64,44	62,4	66,3	71,9
Расходы	17,1	19,5	23,2	26,6	37,9	49,6	67,63	60,5	70,2	72,8
Дефицит, профицит	- 0,2	- 0,8	- 0,5	0,5	0,4	1,4	- 1,1	1	- 0,2	- 0,5

Источник: <http://www.scienceforum.ru>

Для проведения анализа между доходами и расходами бюджета РД нужно провести соотношение между их показателями с 2007 по 2016 годы. Доходы за анализируемый период времени сильно возросли с 16,9 до 71,9 млрд.руб, то есть изменение произошло на 55 млрд.руб., но также произошло очень сильное увеличение расходов с 17,1 до 72,8, то есть на 55,7 млрд.руб.[10].

Список использованной литературы:

1. Васильев А.Н. Анализ доходов бюджета РФ, 2014 г. - <http://www.knigafund.ru>
2. Вахрин П.И. Бюджетная система Российской федерации: Учебник. - Дашков и К., 2016.
3. Кремлева В.В. Состояние и перспективы денежно - кредитной системы республики Дагестан. Сборник статей международной научно - практической конференции Современный взгляд на будущее науки: в 3 частях. 2017. С. 104 - 107. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа

4. Магомедова Е.С., Гаджикурбанова С.М. Анализ исполнения бюджета Республики Дагестан с помощью экономико - математических моделей и прогноз доходов бюджета на их основе, 2016 г. - [http:// www.scienceforum.ru](http://www.scienceforum.ru)
5. Мусаева З.А., Магомедова П.А. Особенности автоматизации финансово - экономической деятельности участников бюджетного процесса. // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях Сборник статей Международной научно - практической конференции. В 3 - х частях, Том. Часть 2. - с. 161 - 164.
6. Официальный сайт Министерства финансов Республики Дагестан - [http:// minfinrd.ru](http://minfinrd.ru)
7. Официальный сайт Министерства Экономики и Территориального Развития Республики Дагестан - [http:// minec - rd.ru](http://minec - rd.ru)
8. Поцхверия Б.М., Бачалишвили О.В. Что понимать под доходом? Финансы, 2015 г. - №1.
9. Статистика регионального бюджета, 2016 г. - [https:// knowledge.allbest.ru](https://knowledge.allbest.ru)
10. Строкова А. А., Анализ доходов и расходов федерального бюджета Российской Федерации за 2012 - 2016 гг. // Молодой ученый. - 2016. - №7. - С. 991 - 994.
11. Сулейманова А.М. Формирование и исполнение бюджета Республики Дагестан, ВАК, 2015 г. - [http:// uecs.ru](http://uecs.ru)
12. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования, М. - 2015 г.
© П.А. Магомедова, 2017, © З.А. Мусаева, 2017

УДК – 336

Кремлева В.В. –
канд. Экон. наук, доцент кафедры « Финансы и кредит»
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства (ДГУНХ).
E - mail: kriemlievava@mail.ru

САНАЦИЯ ПРОБЛЕМНЫХ БАНКОВ: ПРИЧИНЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ

Аннотация

В мае 2017 года введены поправки в Федеральный Закон о банках и банковской деятельности, и за счет средств Центрального банка сформирован Фонд консолидации банковского сектора. Согласно новым правилам ЦБ сам может инвестировать в уставный капитал санлируемого банка, тем самым, повысив его норматив достаточности капитала.

Ключевые слова

Санация, Фонд консолидации банковского сектора, норматив достаточности, Агентство страхования вкладов, системно значимые банки.

Санацией (от латинского *sanatio* – лечение) называется комплекс мер по финансовому оздоровлению организации в целях предотвращения его банкротства. Санация банковского учреждения заключается в выделении ему финансовых средств для восстановления

платежеспособности, осуществления выплат по своим обязательствам. Санация возможна в том случае, если по оценке регулятора есть вероятность избежать банкротства, и saniруемый банк, как правило, относится к группе «системно значимых» банков.

Санация осуществляется за счет фонда консолидации банковского сектора, который был создан в мае 2017 года. Фонд сформирован за счет средств Центрального банка. Согласно новым правилам ЦБ сам может инвестировать в уставный капитал saniруемого банка, тем самым, повысив его норматив достаточности. При санации банкам не обязательно переходить на базовую лицензию. Напомним, что базовая лицензия предусматривает ограниченный набор банковских операций, в отличие от универсальной. Уставный капитал при базовой лицензии должен составлять не менее 300 млн. руб., при универсальной – 1 млрд. руб. Также при санации продлевается мораторий на удовлетворение требований кредиторов на срок до 3 - х месяцев. Во время данной процедуры назначается временная администрация, куда входят сотрудники ЦБ и Фонда консолидации. При этом банк работает в обычном режиме.

Кому выгодна санация проблемных банков?

Во - первых, это Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Известно, что все вклады в сумме до 1400000 застрахованы, и в случае отзыва лицензии АСВ осуществляет выплаты основного долга и процентов вкладчикам. Фонд страхования вкладов с момента создания АСВ постоянно рос и впервые стал уменьшаться в 2013 году со своего пикового значения в 202,5 млрд. рублей. В течение 2015 - 2016 годов АСВ вынуждено было обращаться в ЦБ РФ в связи с нехваткой денег для выплат вкладчикам и получать кредиты. В связи с ростом страховых случаев, фонд страхования вкладов резко сократился (на начало 2015 г. он составлял 83,6 млрд. руб., а на 1 апреля 2017 г. 40,5 млрд. руб.)[2]. АСВ также может найти инвесторов для проблемного банка, либо проводить финансовое оздоровление собственными силами.

Во - вторых, в санации заинтересованы клиенты оздоровляемого банка как физические, так и юридические лица. Если это системно значимый банк, то вполне вероятно, что там имеются крупнейшие вкладчики, возможно, что сумма их вклада выше 1,4 руб., а при банкротстве выплачивается только 1,4 млн.руб. Юридические лица также же смогут не менять банк и продолжать обслуживаться в финансовом учреждении.

В свое время были saniрованы банки «Петровский», Связь - Банк, «Глобэкс», «КИТ Финанс», Банк Москвы, «Нишний Новгород», НОМОС - Банк - Сибирь, «Северная Казна» (Екатеринбург), Газэнергобанк, Банк24.ру. Как видно, в числе saniруемых банков оказались и небольшие региональные банки[4].

После создания Фонда консолидации банковского сектора Центральный банк уже объявил о санации банковской группы «Открытие». Это первый случай санации силами созданного Фонда консолидации. С сентября 2017 года объявлено о санации Бинбанка и «Рост банка», в ходящими в одну банковскую группу, за счет Фонда консолидации. В данную банковскую группу также входит БИН банк, «Бинбанк диджитал» и Уралприватбанк. На конец первого полугодия капитал «Рост банка» по международным стандартам финансовой отчетности - отрицательный - 70 млрд. руб. А у Бинбанка капитал +83 млрд. В целом капитал консолидированной группы составил всего 13 млрд. руб., это слишком мало, если сопоставить с активами группы 1 трлн. руб.

В сентябре отток средств клиентов Бинбанка составил 56 млрд. руб., из которых одна треть пришлась на физических лиц. После проверки ЦБ Бинбанку было выставлено предписание о доформировании резервов на возможные потери по ссудам на 250 - 320 млрд. руб., что приведет к снижению прибыли, и соответственно, капитала еще более, чем на 30 %. Причины неудовлетворительного финансового состояния банка – это некачественные активы, поэтому с целью повышения финансовой устойчивости банка регулятор предписывает Бинбанку вернуть все необремененные активы. То есть санация началась, прежде всего, с тщательных проверок с целью изучения качества активов и повышения их качества.

Возможных решений санации обычно не много: предоставить собственникам банка льготный кредит на 10 лет в форме субординированного кредита, либо увеличить взносы акционеров. Это будет способствовать увеличению капитала и собственных средств, а, следовательно, и улучшится норматив достаточности капитала Н1. Субординированный кредит - это кредит, предоставляемый на срок не менее пяти лет, без права досрочного погашения, и при определенных условиях может быть включен в расчет капитала банка. В кризисный период 2008 - 2009 субординированный займ от Центрального банка получил Сбербанк в размере 500 млн. руб. Одними из первых получили финансовую поддержку от Внешэкономбанка ВТБ (200 млн. руб.) и Россельхозбанк (25 млн. руб.). Однако кредитование даже под льготную ставку несет определенные риски. Процентная маржа банков постепенно сокращается в условиях снижения ключевой ставки, которая будет и дальше снижаться. Кредит центральному банку придется возвращать за счет процентных доходов от кредитования.

Преимущества новой системы санации состоит в том, что кроме кредитования проблемного банка Центральный банк также может и участвовать в его капитале, то есть становится собственником. В случае, если проблемный банк является системообразующим банком с разветвленной филиальной сетью, с крупной клиентской базой, то имеет смысл взяться за его финансовое оздоровление. Участие государства в капитале коммерческих банков укрепит их конкурентные позиции на банковском рынке и ослабит монополию Сбербанка.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 (ред. от 26.07.2017) "О банках и банковской деятельности"
2. Каков размер фонда страхования вкладов? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.profbanking.com/blitz-answer/2640-asv.html>
3. Рейтинг банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/subordinirovannyiy_zaem/
4. ЦБ объявил о санации Бинбанка и «Рост банка» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/09/21/734758-binbank>

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация

Одним из важнейших факторов стабильности региона является устойчивость бюджетной системы, которая определяется степенью воздействия внешних и внутренних экономических, политических и социальных факторов. Кроме того, особое внимание требуется уделять поддержанию необходимых темпов и качества экономического роста. Таким образом, современный бюджет должен быть не только сбалансированным, но и достаточно гибким для успешного нахождения ответов на появляющиеся вызовы.

Ключевые слова

Дотации, субсидии, субвенции, валовый региональный продукт, профицит, межбюджетные отношения

Задачи повышения сбалансированности региональных бюджетов и качества межбюджетных отношений неизменно стоят на повестке дня федеральных властей. В последнее время активно обсуждается необходимость разработки глобального документа, посвященного этим проблемам.

Одним из важнейших факторов стабильности региона является устойчивость бюджетной системы, которая определяется степенью воздействия внешних и внутренних экономических, политических и социальных факторов. Кроме того, особое внимание требуется уделять поддержанию необходимых темпов и качества экономического роста. Таким образом, современный бюджет должен быть не только сбалансированным, но и достаточно гибким для успешного нахождения ответов на появляющиеся вызовы [5].

Республика Дагестан традиционно является одним из самых дотационных регионов. Объем финансовой помощи из федерального бюджета республиканскому бюджету Республики Дагестан в 2017 году предусмотрен проектом Федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год» в сумме 67 994,5 млн. рублей [6], в том числе:

- дотация на выравнивание бюджетной обеспеченности - 52 419,9 млн рублей;
- дотация на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы - 674,4 млн рублей;
- субсидии составили - 6 020,4 млн рублей;
- субвенции - 7 606,5 млн рублей;
- иные межбюджетные трансферты - 767,06 млн рублей.

В 2017 году бюджетам муниципальных образований в виде дотаций, субсидий и субвенций будет выделено 28,4 млрд рублей (2016 год - 26,6 млрд рублей) [1].

Основные характеристики республиканского бюджета на 2017 год были определены исходя из прогнозируемого объема валового регионального продукта в размере 761 675,0

млн. рублей[1]. Утвержденный бюджет предполагает общий объем доходов в размере 99 649,2 млн. рублей, в том числе объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета в сумме 67 994,5 млн рублей.

Рассмотрим общий объем расходов республиканского бюджета Республики Дагестан, который на 60 - 70 % покрываются за счет финансовой помощи из Федерального бюджета. Общий объем расходов республиканского бюджета Республики Дагестан в 2017 году составляет 95 млрд. рублей (Таблица 1), или с ростом против первоначальных назначений 2016 года (83,6 млрд. рублей) на 11,4 млрд.рублей. .

Таблица 1

Анализ исполнения расходов республиканского бюджета РД

Наименование разделов расходов республиканского бюджета РД	Сумма, % млн рублей	
Общегосударственные вопросы	~ 4 111,5	4,33
Национальная оборона	58,3	0,06
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	797,3	0,84
Национальная экономика	16417,1	17,28
Жилищно - коммунальное хозяйство	3 611,8	3,80
Образование	26 087,8	27,45
Культура и кинематография	1 308,5	1,38
Здравоохранение	2 997,9	3,15
Социальная политика	29 335,9	30,87
Физическая культура и спорт	1 566,0	1,65
Обслуживание государственного и муниципального долга	158,3	0,17
Межбюджетные трансферты бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований общего характера	7941,8	8,36
Всего	95032,8	

Источник: О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов (с изменениями на: 29.06.2017) [сайт]. – Режим доступа: <https://gia.ru/economy/20161118/1481661098.html> (дата обращения 11.11.2017)

Республиканский бюджет на 2017 год сформирован с профицитом в размере 4,6 млрд. рублей и связан с необходимостью погашения бюджетных (1,7 млрд. рублей) и коммерческих (2,9 млрд. рублей) кредитов в соответствии с условиями Соглашения с Минфином России.

Социально - значимые расходы, которые включают заработную плату с отчислениями во внебюджетные фонды, пособия, различные социальные выплаты и первоочередные расходы (питание, медикаменты, коммунальные услуги, уплата налогов и др.), а также трансферты местным бюджетам, составляют 77,7 млрд. рублей или 82 процента в общих расходах бюджета. [1]

В структуре расходов консолидированного бюджета заработная плата с начислениями составляет 38,3 процента или в абсолютной сумме 39,6 млрд рублей (2016 год - 38,4 млрд. рублей).

Предусмотрены дополнительные средства на питание (в том числе в связи с необходимостью соблюдения денежных норм исходя из натурального набора продуктов) - в сумме 474 млн. рублей, на медикаменты - на 290 млн. рублей (Министерства: образования, здравоохранения, труда и социального развития).

В порядке софинансирования из федерального бюджета в рамках Республиканской инвестиционной программы, на жилищное строительство и за счет Фонда развития моногородов получаем 2,6 млрд. рублей, из республиканского направляем 2,4 млрд. рублей [1].

Расходы дорожного фонда, формируемые за счет целевых налоговых поступлений (акцизы на ГСМ, транспортный налог), а также федеральных средств, определены в сумме 8 млрд.рублей.

Бюджетная политика в республике на 2017 год целиком определяется структурными изменениями в бюджете Российской Федерации и направлена, прежде всего, на реализацию приоритетных проектов развития Республики Дагестан, оздоровление экономической ситуации в регионе, улучшение материального благосостояния граждан и выполнение социальных обязательств.

Список использованной литературы

1. О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов (с изменениями на: 29.06.2017) [сайт]. – Режим доступа: <https://gia.ru/economy/20161118/1481661098.html> (дата обращения 11.11.2017)
2. Кремлева В.В., Шахбанова А.М., Халимбекава А.М. Современные проблемы валютной политики Российской Федерации Сборник статей международной научно - практической конференции: Современный взгляд на будущее науки в 3 частях. 2017. С. 263 - 266. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа
3. Шахбанова А.М. Анализ экономического положения республики Дагестан за последние годы - Финансовые инструменты регулирования социально - экономического развития регионов Сборник материалов Всероссийской научно - практической конференции. 2016. С. 412 - 414. г.Махачкала
4. Шахбанова А.М. Финансовый контроль - неотъемлемый элемент финансовой деятельности публично - правовых субъектов - Актуальные проблемы функционирования финансового механизма РЕГИОНОВ материалы Всероссийской научно - практической конференции. Дагестанский государственный университет. 2016. С. 430 - 431 г. Махачкала
5. Шахбанова А.М. Дотации на выравнивание: совершенствование методики распределения (на примере Республики Дагестан) - Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 3 (76 - 3). С. 645 - 649. Москва: Издательство INTERECONOM
6. Ф3 от 19.12.16 № 415 - Ф3 «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов». https://www.minfin.ru/ru/fed_budget/

© А.М. Шахбанова, 2017

Шахбанова А. М. - К.э.н.,
доцент кафедры «ФиК»
Халимбаева А.М.,
к.э.н., Зав. Каф. «ФиК»
Дагестанский Государственный
Университет Народного Хозяйства
Россия, РД,г.Махачкала

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ

Аннотация

Федеральный бюджет занимает центральное место в социально - экономическом развитии страны. Он представляет собой финансовый план с указанием доходов и расходов государства, носящий статус закона. На основе показателей его показателей и отчета о его исполнении можно определить характер экономической ситуации, сложившейся в стране, установить перечень приоритетных задач и оценить качество их решения. Сбалансированный бюджет - это основной показатель экономического и социального благополучия страны, который складывается из равенства доходов и расходов.

Ключевые слова

Дефицит бюджета, источники внутреннего финансирования, источники внешнего финансирования, резервный фонд, ФНБ

Кризисные явления, которые сегодня наблюдаются во многих экономиках мира, в России усугубляются еще и тем, что в течение последних лет она испытывает на себе влияние западных санкций [6, с.1].

Бюджет на три ближайших года запланирован как дефицитный. В 2017 году этот показатель будет исчисляться 2,74 триллионами рублей (3,2 % от уровня ВВП). Причем правительство рассматривало возможные поправки к данной цифре, например, увеличение бюджетного дефицита до суммы в 3,03 триллиона рублей. По некоторым прогнозам экономистов данный показатель мог бы достигнуть 3,26 триллионов, вплотную придвинувшись к отметке в 3,9 % от уровня ВВП [3]. В таблице 1 рассмотрим источники финансирования дефицита федерального бюджета РФ на 2017 - 2019 гг, млрд. рублей

Таблица 1

Источники финансирования дефицита федерального бюджета
на 2017 - 2019 гг, млрд. рублей

	2016	2017	2018	2019
Источники финансирования дефицита	3034	2744	1989	1139
Использование Резервного Фонда и ФНБ	2144	1812	1140	137
Не связанные с использованием Резервного фонда и ФНБ	890	932	849	1002
Источники внутреннего финансирования дефицита	897	1136	1078	1130

государственные ценные бумаги	449	1050	1050	1050
Приватизация	382	138	14	14
бюджетные ссуды и кредиты, предоставленные внутри страны	- 183	29	133	155
Прочие	249	- 81	- 119	- 89
Источники внешнего финансирования дефицита	- 7	- 203	- 229	- 127

Источник: 2017 г. - ОНБП 2017–2019 гг. 2017–2019 гг. - пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов». // «Консультант Плюс»

Замораживание номинальных расходов на 2017–2019 гг. в размере 15,8 трлн руб. – одна из ключевых мер консолидации. Минфин настаивает на уменьшении расходов министерствами с 6 % в 2017 г. до 11 % к 2019 г. [3]. Доля Минобороны в расходах бюджета после поправок 2016 г. достигла почти четверти [8].

Расходы на социальную политику, напротив, за три года вырастут почти на 10 % (до 5 трлн руб.). Соотношение средней пенсии к прожиточному минимум пенсионера (ПМП) продолжит снижаться – до 1,4[3].

Роль суверенных фондов в финансировании дефицита будет снижаться: бюджет должен перейти к финансированию дефицита за счет рыночных средств. Дефицит снижается с 3,7 % ВВП в 2016 г. до 1,2 % в 2019 г. [3]. При этом, если сравнить доходы и расходы, становится ясно, что в сравнении с бюджетом 2016 года доход, запланированный на 2019 год, должен увеличиться практически на 1,4 триллиона рублей, а расход – сократиться на 670 миллиардов в национальной валюте [3].

Планка заимствований на внешних рынках резко опускается. Из внешних источников планируют привлечь не более 7 миллиардов долларов США в 2017 году, а в последующие два – еще по 3 миллиарда долларов, что отвечает уровню докризисных лет. Можно предположить, что Федеральный бюджет РФ мог бы обойтись и без внешних заимствований, но все таки внешние заимствования необходимы для поддержания ликвидности евробондов. Государству следует присутствовать на рынке евробондов для поддержания имиджа и ликвидности суверенных ценных бумаг.

Список использованной литературы

1. О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов (с изменениями на: 29.06.2017) [сайт]. – Режим доступа: <https://gia.ru/economy/20161118/1481661098.html> (дата обращения 11.11.2017)
2. Дуплинская Е.Б. Бюджетная политика региона: Монография, Новосибирск Изд - во: СГУПС 2016. – 136 с.
3. Проект федерального бюджета на 2017 - 2019 годы: 334 "за", 100 "против". – Режим доступа: <https://gia.ru/economy/20161118/1481661098.html> (дата обращения 11.11.2017)
4. Кремлева В.В. Шахбанова А.М., Халимбекава А.М. Современные проблемы валютной политики Российской Федерации Сборник статей международной научно -

практической конференции: Современный взгляд на будущее науки в 3 частях. 2017. С. 263 - 266. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа

5. Шахбанова А.М. Анализ экономического положения республики Дагестан за последние годы - Финансовые инструменты регулирования социально - экономического развития регионов Сборник материалов Всероссийской научно - практической конференции. 2016. С. 412 - 414. г.Махачкала

6. Шахбанова А.М. Финансовый контроль - неотъемлемый элемент финансовой деятельности публично - правовых субъектов - Актуальные проблемы функционирования финансового механизма РЕГИОНОВ материалы Всероссийской научно - практической конференции. Дагестанский государственный университет. 2016. С. 430 - 431 г. Махачкала

7. Шахбанова А.М. Дотации на выравнивание: совершенствование методики распределения (на примере Республики Дагестан) - Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 3 (76 - 3). С. 645 - 649. Москва: Издательство INTERECONOM

8. ФЗ от 19.12.16 № 415 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» . https://www.minfin.ru/ru/fed_budget/

© А.М. Шахбанова, © А.М. Халимбекова, 2017

УДК 336.2:332.122

Мусаева З. А.,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика»

Ростовского Государственного

Экономического Университета (РИНХ)

Магомедова П. А.,

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»,

ГАОУ ВО Дагестанский государственный

университет народного хозяйства, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Аннотация. В статье показано значение малого бизнеса в современном обществе, приведены его особенности, преимущества и недостатки. Определены основные проблемы, препятствующие эффективному развитию малого бизнеса в Республике Дагестан, предлагаются возможные пути решения существующих проблем.

Ключевые слова: малый бизнес, особенности развития, рыночная экономика, сектор экономики, социальная структура общества, темпы экономического роста, валовый внутренний продукт.

Малый бизнес – ведущий сектор экономики, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта страны. Во всех развитых странах на его долю приходится 60 - 70 % ВВП, на малых предприятиях работает 50 - 80 % занятого населения. Поэтому многие страны всемерно поощряют развитие малого бизнеса.

Являясь одной из важнейших составляющих рыночной экономики, малый бизнес играет важную роль в развитии экономики страны, выполняет основные функции, присущие предпринимательской деятельности. Становление и дальнейшее развитие малого бизнеса в Российской Федерации является одной из основных проблем в условиях перехода к высокоэффективной рыночной экономике. Его развитие играет важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, ему принадлежит важное место в становлении и развитии новой социальной структуры общества: создании и расширении слоя среднего класса, обеспечении социальной стабильности в обществе.

Малый бизнес способствует созданию прогрессивной структуры экономики, конкурентной среды, расширению налогооблагаемой базы. Путём создания новых предприятий и рабочих мест малый бизнес помогает преодолеть издержки реформ, снимает социальную напряжённость, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок товарами и услугами. В России в этом секторе функционируют лишь 1137,4 тыс. малых предприятий, на которых занято только 9,2 млн. работников. На 1000 человек населения России приходится в среднем 8 малых предприятий, что в 6 - 8 раз ниже, чем в развитых странах. Малыми предприятиями в России создаётся лишь около 12 % ВВП, тогда как в США, Японии, Германии доля малого бизнеса в ВВП достигает 50 - 60 % [3]. Таким образом, данный сектор экономики значительно отстает по сравнению с высокоразвитыми странами.

Развитие малого бизнеса в Республике Дагестан предоставляет возможности выведения экономики республики из депрессивного состояния на качественно более высокий уровень развития, а также решить такие актуальные проблемы, как создание рабочих мест, модернизация экономики, увеличение налогооблагаемой базы, насыщение рынка товарами местных производителей. Дагестан занимает очень низкие места среди остальных регионов России по основным показателям. На протяжении многих лет наша республика является дотационной, получая до 90 % бюджетных расходов из федерального центра. Развитие малого бизнеса в Дагестане является одним из основных факторов, который позволил бы уменьшить зависимость республики от трансфертов из федерального центра, снизить социальную напряжённость, решить проблему безработицы, вывести экономику республики из кризисного состояния, пополнить республиканский бюджет дополнительными налоговыми доходами.

К сожалению, существует большое количество проблем, препятствующих эффективному развитию малого бизнеса в республике (см. табл1).

Таблица 1 - Основные проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Республике Дагестан

№ п / п	Факторы	%
1	Ограниченность финансовых средств	21,8 %
2	Высокая налоговая нагрузка	18,3 %
3	Проверки контрольно – надзорных органов	17,5 %
4	Коррупция в органах власти и контрольно – надзорных органах	14,3 %

5	Административные барьеры	11,2 %
6	Высокие ставки арендной платы	9,1 %
7	Другие	7,8 %

Помимо вышеуказанных проблем существуют такие, как трудности с получением кредита, нестабильность законодательства, проблемы, возникающие при регистрации предприятий, проблемы при получении или продлении лицензий, ограниченность доступа малых предприятий к материальным ресурсам и инфраструктуре поддержки, низкая квалификация персонала, отсутствие доступа к информации государственных и муниципальных органов, криминальная обстановка. Оказывать дополнительную финансовую поддержку малому бизнесу республиканские власти могут только в ограниченных пределах, тем более, в ситуации экономического кризиса и дотационности республиканского бюджета. В подобных условиях для решения социальных проблем у республиканских и местных властей возникает соблазн переложить часть бремени социальной ответственности на малый бизнес. Однако такая практика приводит к уменьшению количества малых предприятий, уходу их в «тень», сокрытию доходов. Особое недовольство предпринимателей республики вызывает деятельность контрольно - надзорных органов. В России принят закон о защите предпринимателей при проведении контроля (надзора) [1], однако не все предприниматели знают о нём или знакомы с его содержанием.

Наибольшее возмущение представителей малого бизнеса республики вызывает высочайший уровень коррупции в органах государственной власти. Представителям малого бизнеса в процессе ведения своей деятельности приходится преодолевать многочисленные административные барьеры, искусственно создаваемые на их пути властными и регулируемыми структурами.

Нарекания представителей малого бизнеса вызывает и действующая в республике система лицензирования предпринимательской деятельности. Несмотря на принятые федеральные законы, в этой сфере встречается достаточно большое количество проблем. Отличительной чертой дагестанских предпринимателей является факт того, что подготовкой документов для получения лицензий занимаются сами сотрудники предприятия и только 12 - 15 % предпринимателей обращаются к специализированной фирме.

Одной из причин, препятствующих эффективному развитию малого бизнеса, предприниматели республики считают низкую квалификацию персонала, в том числе и владельцев предприятий. Большинство выпускников ВУЗов, особенно негосударственных, отличается очень низкой квалификацией и уровнем знаний, необходимых для успешной деятельности в современном предпринимательстве. Такая ситуация приводит к тому, что, несмотря на целую армию дипломированных «юристов» и «экономистов», предприниматели испытывают недостаток в специалистах отдельных профессий, а государственные учреждения и организации, в том числе имеющие отношение к малому бизнесу (налоговые органы, таможенная служба и пр.), пополняются низкоквалифицированными кадрами.

Таким образом, учитывая сложное социально - экономическое положение Дагестана, Правительству республики, Народному Собранию и Президенту необходимо предпринять

ряд неотложных мер для кардинального улучшения ситуации в секторе малого бизнеса. Основной задачей республиканских властей на данный момент должно стать резкое повышение эффективности действующих структур поддержки малого бизнеса и принятие целого комплекса других мер, направленных на его эффективное развитие, таких, как:

- формирование и дальнейшее развитие правовой среды развития малого бизнеса;
- обеспечение роста количества субъектов малого бизнеса и лиц, работающих в этом секторе;
- расширение сфер деятельности субъектов малого бизнеса;
- финансовое обеспечение государственной поддержки сектора бизнеса;
- дальнейшее формирование и совершенствование инфраструктуры поддержки малого бизнеса;
- сокращение административных барьеров, препятствующих развитию сектора малого бизнеса;
- имущественная поддержка сектора малого бизнеса; v информационная поддержка сектора малого бизнеса;
- совершенствование системы подготовки кадров для сектора малого бизнеса;

Список использованной литературы:

1. Федеральный Закон от 8 августа 2001 г. №134 - ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»
2. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2015 году. Ежегодный информационно - аналитический доклад // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. М., 2016.
3. Гарникян В.П. Налоговое стимулирование малого предпринимательства в Российской Федерации // Концепт. – 2016. – Т.11. – С. 1491 - 1495.
4. Магомедова П.А. Гаджиев И.М. Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России. // Институт Управления и социально - экономического развития, 2014 г.
5. Османова Х.О. Актуальные проблемы малых предприятий. (статья). // Сборник статей Международной научно - практической конференции. В 3 - х частях. 2017. С. 227 - 231.(Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях Самара, 13 мая 2017 г.). Уфа: Аэтерна, 2017.

© Мусаева З. А., Магомедова П. А.

УДК 338

Е. В. Кужелева
магистрант, РГЭУ (РИНХ)
г. Ростех - на - Дону, РФ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ АВТОНОМНОГО ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ СВЯЗИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Основной целью социальной защиты региона является повышение качества жизни населения. Для повышения эффективности деятельности муниципальных органов

социальной защиты, необходимо постоянно применять механизмы совершенствующие работу учреждений.

В рамках проведенного исследования была изучена система деятельности Управления социальной защиты населения администрации города Азова. На основании проведенного анализа вынесены предложения по совершенствованию системы социальной защиты населения.

Ключевые слова:

Социальная защита, социальная поддержка, социально – экономическое развитие.

Основными клиентами автономного Управления социальной защиты населения общего администрации города своей Азова являются граждане пожилого возраста и инвалиды. Их документов объем от общего которых числа обслуживаемых услуг равен 34 % и 39 % соответственно. Эти категории относятся рассмотрим к маломобильным группам населения, требуют учреждению к себе дополнительной базы внимания, индивидуального подхода и адресности характера социальной помощи.

Основной проблемой в работе бюджета Управления является представим отсутствие электронного документооборота для оказания информации категориям с другими ведомствами. Что находящимся позволило бы повысить города уровень и качество работы с обозначенными группами населения. Гражданам условий пожилого возраста улучшения и инвалида, а также снижение и другим категориям, позволит нуждающимся в социальном обеспечении необходимо работу самим получать оценки необходимее документы создании в других инстанциях, эффективности а после этого формированию достаточно долгое формами время ждать процедур обработки заявления.

В защите рамках решения ходе обозначенной проблемы, компенсации выносятся предложения рублей о внедрении в работу утверждению УСЗН системы электронного документооборота с использованием обязательств цифровой подписи период по запросам Управления характера с другими ведомствами.

На своем начальном этапе рублей необходимо назначить реализации кураторов проекта, азова которые будут методике отвечать за реализацию инфляции и внедрение предложений. Предположительно году должен создаваться последний отдел информатизации. Контроль казание за исполнением приказов защиты и и хода реализации расходы осуществления программы финансируется закрепляется за заместителем начальника УСЗН.

Вторым своим этапом осуществления усзн предложения должна сократятся стать разработка октября и оформление документов. На города этом шаге расчет реализации проекта итого необходимо:

- 1) организовать технических управления условия для последней организации обмена обозначенными документами по электронным образованиям каналам связи;
- 2) создание осуществлении правил работы собственного и взаимодействия Управления создание с другими ведомствами ходе по обмену электронного защиты документооборота.
- 3) организовать обучение социальном специалистов и администрации еирц в системе электронного сокращении документооборота «Дело»

Введение оценки системы электронного домашнего документооборота упростит всего и ускорит процедуру социального получения и обработки информационных информации о клиенте свои социальной службы, финансы тем самым экономический носит высокий исполнением социальных эффект.

Рассмотрим реализацию экономические обоснования могут предложений по внедрению одного системы электронного году документооборота.

Один сотрудник ветеранам в день в среднем содержание выполняет 80 процедур размер по поиску различных общественными документов, время образования поиска одного объектов документа в среднем плановых составляет 2 минуты. В системы случае, если утверждении документ не был программой найден сразу, сложившейся на дополнительные поиски работы составляют еще 2 минуты реестр рабочего времени. Такие упростит случаи составляют примерно 10 % от пределение общего числа.

Экономия финансы рабочего времени период при внедрении основными СЭД для рост одного сотрудника материнского в год составит:

$$\text{Э1} = \left(\frac{2 \cdot 80}{60} + \frac{2 \cdot 80 \cdot 0,1}{60} \right) * 22 * 11 = 711 \text{ часов толерантного в год}$$

Электронный документооборот рост планируется внедрить отмеченных для 14 сотрудников, ходе средняя оплата муниципальным в час которым пожилого составляет 122 рубля, персонала следовательно экономия году составит:

$$\text{Э1} = 711 * 14 * (122 + 122 * 0,30) = 1\,214 \text{ тыс. рублей}$$

Введение СЭД затрат позволит повысить учетом производительность труда рганизует на 25 % . Обработка размер документов занимает 60 % рабочего бюджет времени сотрудников. Следовательно, собственного годовая экономия выплат составит :

$$\text{Э2} = 8 * 22 * 11 * 0,6 * 0,25 = 290,4 \text{ часов в год}$$

Если показатели средняя оплата также в час составляет 122руб., газификацию то годовая экономия которых для 14 сотрудников учету равна:

$$\text{Э2} = 290,4 * (122 + 122 * 0,30) * 14 = 496 \text{ тыс. рублей}$$

Нельзя не отметить, учитывая что при города внедрении СЭД города сократятся траты социальной на расходные материалы. Что акцент также скажется утверждении на состоянии бюджета были организации. Затраты бюджет на расходные материалы этом в 2017 году характеристика составили 1860 тыс. руб. По составляют оценкам специалистов средняя при внедрении только электронного документооборота социальной затраты на расходные соответствии материалы могут населения сократится в 3 раза. Соответственно экономический Управление получит реализацию экономию:

$$\text{Э3} = 1860 - \left(\frac{1860}{3} \right) = 1240 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно экономический расчет эффект выдвинутого нуждаю предложения составит: 1 214 000+496 000+1 240 000=2 920 тыс. рублей

Социальный инвалидов эффект от выдвинутого числа предложения заключается

1) в муниципальных улучшении качества, системе адресности и эффективности характера оказываемых социальных техническими услуг;

2) в сокращении реализацию времени обслуживания внебюджет одного клиента;

3) в установившего уменьшении количества техническими жалоб на работу условиях УСЗН;

4) в увеличении рисунок скорости, качества плановые и эффективном взаимодействии местного с другими ведомствами.

Список использованной литературы:

1. Ржаницына объем Л. Экономический рост счет должен сопровождаться реальных повышением уровня инвалидов жизни населения. // Человек прав и труд 2014№1.
2. Светкина Г.Д., Гриценко Е.А. Социальная помощь: на пути к adulthood. // Социальная работа 2014№2.
3. Тарануха Ю. Монетизация социальных льгот: эффективность и справедливость. // Человек и труд 2015№2.
4. Холостова Е. И., Практикум социальной работе 2 - ое издание, 2014 г., Изд.: ИТК "Дашков и К"

© Е. В. Кужелева

УДК 658

Н. П. Кузнецова, Э. Э. Касимханова

канд.экон.наук, доцент УГАТУ, магистр 1 курса

г. Уфа, РФ

E - mail: Natalerk1977@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные вопросы логистики, управления цепями поставок, концепция управления цепями поставок как интегрирование ключевых бизнес - процессов.

Ключевые слова

Интеграция, управление, процессы, цепи поставок, потребитель.

В западной литературе «логистика» все чаще ассоциируется с управлением цепями поставок (УЦП).

Управление цепями поставок – это интегрирование ключевых бизнес – процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров и услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей [3].

УЦП заключается в выполнении тех же задач, что и логистика, но в рамках цепи, то есть оптимизация происходит не в пределах компании, а при работе с контрагентами.

Цели управления цепочками поставок:

1) Добиться максимальной конкурентоспособности и рентабельности компании, а также всей сетевой структуры цепочек поставок, включая конечного потребителя.

2) В связи с этим интеграция и реинжиниринг процессов цепочек поставок должны быть направлены на повышение общей эффективности и производительности участников цепочек поставок [2].

Концепция управления цепями поставок является одним из самых динамично развивающихся направлений научной и практической деятельности на протяжении последних десятилетий.

В процессе эволюции понятийный аппарат концепции управление цепями поставок существенно изменился, т.к. ее терминология находится в постоянном развитии.

В процессе исследования теории и практики концепции управления цепями поставок, можно выделить четыре основных этапа в ее развитии (см.табл. 1).

Табл. 1. Эволюция концепции управления цепями поставок

№	Этап	Период	Характеристика
1	Зарождение теории	1980 - е гг.	Понятие «управление цепями поставок» по своему содержанию незначительно отличалась от расширенного толкования интегрированной логистики и почти полностью была ей детерминирована.
2	Отделение теории	Первая половина 1990 - х гг.	Происходит разделение между понятиями «логистика» и «управление цепями поставок». Возникает необходимость в их систематизации.
3	Формирование классической концепции	Вторая половина 1990 - х – начало 2000 - х гг.	Четко обозначается различие между интегрированной логистикой и управлением цепями поставок, функции контролинга, координации и интеграции при управлении товарным потоком закрепляются за понятием «управление цепями поставок».
4	Современный этап	Вторая половина 2000 - х гг.	Происходит еще более углубленное исследование теории и практики управления цепями поставок и их адаптация под разные рынки. Современная практика управления цепями поставок акцентируется на внутрифирменном планировании и оптимизации ресурсов при построении взаимоотношений между фокусной компанией и остальными членами цепи поставок.

Таким образом, управление цепями поставок довольно новое направление в менеджменте. Зарождение его можно отнести ко второй половине 80 - х годов прошлого века. Массовое распространение как стратегическое направление на западе УЦП получило гораздо позже. В России пока наблюдается больше локальное решение задач. Но как показывает опыт компаний, давно занимающихся данным направлением, они оказываются лучшими в своем классе [4].

Управление цепями поставок – это интеграция восьми ключевых бизнес - процессов (рис. 1).



Рис. 1. Интеграция ключевых бизнес – процессов [4]

Отличие УЦП и логистики и их возможности можно описать следующим образом:

1) Логистика отвечает за физическую реализацию управления материальными потоками. Эффективность или неэффективность логистики может определять около 10 % успеха бизнеса [1].

2) УЦП отвечает за балансирование потребностей и поставок по всей цепи создания ценности для потребителя. Эффективность или неэффективность УЦП может определять около 30 % успеха бизнеса [1].

Достичь значительных результатов в УЦП можно лишь применяя современные информационные технологии и передовые подходы в рамках интеграции и координации действий участников цепей поставок.

Список использованной литературы:

1. Уфимское моторостроительное производственное объединение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.umpro.ru>.

2. Поставки российских боевых истребителей на экспорт в 2013 - 2015 годах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sdelanounas.ru>

3. Википедия: Су - 30 [Электронный ресурс]. - М., 2017. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>

4. Википедия: АЛ31 [Электронный ресурс]. – М., 2017. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>

© Н.П. Кузнецова, Э.Э. Касимханова, 2017

УДК 336

К.Г. Левенок

студентка 4 курса ИЭУБ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: levenok.96@mail.ru

Е.Э. Удовик

докт. педаг. наук, профессор кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ydovik-ydovik@rambler.ru

Р.В. Костенко

ассистент кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ruzalina01@bk.ru

ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Аннотация. Каждая страна должна иметь в процессе международных отношений курс своей валюты. Он обеспечивает связь национальной валюты с другими валютами, а также сравнение показателей макроэкономики разных стран. В конечном итоге валютный курс определяет покупательную способность конкретной валюты.

Актуальность данной темы заключается в том, что валютный курс оказывает существенное действие на внешнюю торговлю страны, поскольку от его уровня в значимой степени зависит конкурентоспособность её продуктов на глобальных рынках. Валютный курс нужен для обмена валют при торговле продуктами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на глобальных товарных рынках, а также стоимостных характеристик различных государств; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте компаний, банков, правительств и физических лиц.

Ключевые слова: валютный курс, мировая экономика, покупательной способности валют, реальный валютный курс, номинальный курс, динамика курса валютной пары.

Валютный курс (ВК) — очень важный элемент международных валютных отношений, который важен для :

1) взаимной торговли валютами при платёжно - расчетном обслуживании международных экономических отношений;

- 2) сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;
- 3) периодической переоценки счетов в иностранной валюте корпораций, банков, государства.

Сущность валютного курса как стоимостной категории

ВК – «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранной валюте другой страны. Внешне ВК представляется участникам сделки как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке. Однако стоимостной основой курса валют является их покупательная способность, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Эта экономическая категория присуща рыночной экономике и выражает отношения между товаропроизводителями и мировым рынком. Сравнимость национальных валют основана на их стоимостном соотношении. Производители и покупатели товаров и услуг с помощью валютного курса сравнивают национальные цены с ценами других стран [2].

Факторы, влияющие на валютный курс

1. Темп инфляции. Соотношение валют по их покупательной способности (паритет покупательной способности), отражая действие закона стоимости, является своеобразной осью валютного курса. Поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Это объясняется тем, что ежедневная котировка курса валют не корректируется по их покупательной способности, а также действуют иные курсообразующие факторы. Реальный валютный курс определяется как номинальный курс (например, рубль к доллару), умноженный на отношение уровней цен в России и США. Реальный эффективный валютный курс - средневзвешенный реальный курс по отношению к набору иностранных валют с учетом доли стран – эмитентов этих валют во внешней торговле данной страны [1, с. 123].

2. Состояние платежного баланса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, если увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса и предложения на соответствующие валюты. На его динамику влияет покупательная способность валют по отношению не только к товарам, услугам, но и финансовым активам.

3. Разница процентных ставок в разных странах. Влияние этого фактора на валютный курс объясняется двумя основными обстоятельствами.

Во - первых, изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. Движение капиталов, особенно спекулятивных «горячих» денег, усиливает нестабильность платежных балансов.

Во - вторых, процентные ставки влияют на операции финансовых рынков. При проведении операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом финансовых рынках в целях извлечения прибыли.

4. Деятельность финансовых, в том числе валютных, рынков и спекулятивные валютные операции. Если курс валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и

политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым усиливаются валютная спекуляция и стихийное движение «горячих» денег.

5. Степень использования определенной валюты на мировом финансовом рынке и в международных расчетах. Например, тот факт, что 50% международных расчетов осуществляется в долларах, определяет масштабы спроса и предложения этой валюты.

6. Воздействие ускорения или задержки международных платежей на курсовое соотношение валют. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает стремление импортеров к задержке платежей в иностранной валюте, а экспортеров – к ускорению перевода валютной выручки в свою страну. Такая тактика, получившая название «ЛИДЗ ЭНД ЛЭГЗ», влияет на платежный баланс и валютный курс.

ЛИДЗ ЭНД ЛЭГЗ – способ проведения валютных операций, суть которого состоит в лавировании, манипулировании сроками проведения денежных расчетов с целью получения финансовых выгод за счет ожидаемых изменений валютного курса.

7. Рыночное и государственное регулирование валютного курса. На динамику курсовых соотношений влияют оба эти фактора. Сторонники неоллиберализма/монетаризма считают, что валютный курс должен свободно колебаться под воздействием рыночного спроса и предложения, а государство не должно его регулировать. М. Фридмен предложил законодательно запретить валютную интервенцию, полагая, что «рынок проделает работу валютных спекулянтов намного лучше, чем правительство». Рыночное регулирование валютного курса через механизм спроса и предложения валют на рынке часто сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений.

Однако кризисные потрясения, в том числе в современных условиях, выявили несостоятельность идей свободной конкуренции и невмешательства государства в экономику.

В современных условиях обычно сочетаются методы рыночного и государственного регулирования курса национальной валюты. На рынке формируется ее курс на основе рыночного спроса и предложения, а государственное регулирование направлено на его повышение либо снижение, исходя из национальных интересов. С этой целью проводится валютная политика.

Проведем анализ валютного курса рубль / доллар, рассмотрев динамику валютной пары рубль / доллар за последние 11 лет [3].



Наблюдается тенденция неустойчивого роста. Это объясняется тем, что курс российского рубля сильно зависит от мировых цен на нефть, т.к. Россия является

крупнейшим экспортером нефти. Связь динамики цен на нефть и курса этой валютной пары обратная.



Еще одна главная проблема российского рубля состоит в том, что он не является популярным. 80 % мировых сделок заключаются в долларах США, т.к. он считается самой стабильной валютой.

Динамику валютной пары рубль / доллар можно разделить на 4 этапа:

Первый этап (2005-2008 год). Рубль укрепляется по отношению к доллару, в основном, за счет роста цен на нефть и самого большого притока иностранного капитала за всю историю российской рыночной экономики.

Второй этап (2008 - 2009 год). Прошла волна мирового кризиса, цена на нефть упала в 2 раза, в России наблюдался самый крупный отток капитала. Это объясняется тем, что инвесторы стали вкладывать свои средства в более надежные проекты за рубежом. Как следствие, российский рубль упал до рекордных отметок. Также немаловажным событием была недолгая война с Грузией.

Третий этап (2009 - 2014 год). После сильного падения, цены на нефть начали вновь расти, но по-прежнему наблюдался отток капитала, в связи с недоверием к российской нестабильной экономике. В этот период наблюдается горизонтальный тренд рубля, т.к. отток капитала компенсирует рост цен на нефть.

Четвертый этап (2014 - 2015 год). Характеризовался возникновением финансового кризиса в России. Цены на нефть вновь бьют рекордные показатели минимума, высокий уровень инфляции, возникновение вооруженного конфликта вблизи российских границ, отток капитала, агрессивная валютная политика США. Все эти события ослабили рубль, так что он упал в 2 раза по отношению к доллару. В конце 2014 года Центральный Банк РФ принимает решение поднять ключевую ставку для поддержки рубля, что успешно останавливает падение. В начале 2015 года рубль укрепляется, цены на нефть начинают расти.

Таким образом, формирование валютного курса — многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики и политики. Поэтому при прогнозировании валютного курса учитываются основные cursoобразующие факторы и их различное влияние на курс валют в зависимости от обстановки.

Проанализировав динамику курса рубля по отношению к доллару, можно сделать следующие выводы:

1. Россия – сырьевая держава, являющаяся крупнейшим экспортером нефти и газа, поэтому курс ее национальной валюты и экономическое состояние в целом сильно зависят от мировых цена на ресурсы.

2. Россия является страной с развивающейся экономикой. Это означает, что все инвестиции с высокой степенью риска, но с большой прибылью. Поэтому, если возникает какая-то внешняя угроза и без того рискованных вложений, происходит отток иностранного капитала.

3. Экономика в данный момент находится на стадии роста, также ожидается повышение цен на нефть и газ. Россию это не может не радовать. После финансового кризиса происходит оживление экономики, в том числе и укрепление рубля по отношению к другим основным валютам.

Список использованной литературы:

1. Золотарев В.С. Международные финансы [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков. – М.: Альфа - М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429036>

2. Котелкин С. В. Международные финансы [Электронный ресурс]: учебник / С.В. Котелкин. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 688 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=559002>

3. Официальный сайт Центрального банка РФ ,[Электронный курс] // Режим доступа : <http://www.cbr.ru/>

© К.Г.Левенок, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко

УДК33

Ловчинская Е.В., магистрант 2 курса
Факультета экономики и сервиса МГТУ
Науч. руководитель – Березинских С.А.
Г. Майкоп

ВНЕДРЕНИЕ РЕИНЖИНИРИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждая компания хочет занять лидирующую позицию на рынке, создавая инновационные и инвестиционные продукты, имеющие в своем распоряжении высокопроизводительную материально - техническую базу и лучшие кадры.

Актуальность данной темы заключается в том, что повышение конкурентоспособности компании по сравнению с другими связано с совершенствованием и внедрением новых технологий, а также с созданием стратегий развития предприятия в целом. Конкуренция,

которая зарождается между различными организациями, заставляет их искать стратегии развития на рынке и усовершенствовать технологии, которые помогают управлять бизнес - процессом. Успешное освоение технологий бизнес - инжиниринга – это тот, самый фактор, который в конкурентной среде становится решающим для того, чтобы занять лидирующие положения на рынке, также способствует приближению к передовым достижениям мировой управленческой практики.

Конкурентоспособность – та категория, которая включает в себя монополию, осмысленные моменты конкуренции, также социальные и государственные регуляторы в рамках конкурентных отношений между предприятиями. Конкуренция, как решающий фактор на рынке, проявляется как рост продажи товаров в больших количествах, также улучшение качества продукции, чем у фирм конкурентов. Это может привести к установлению низких цен, чем у конкурентов, что в последующем может быть результатом рекламной компании, улучшение организаций процесса продаж, усовершенствование активного поиска покупателей и продавцов и т.д.

Инжиниринг бизнес - процессов – процесс, который проводится с точной периодичностью, примером может служить период, в течение пяти – семи лет один раз, и последующее непрерывное улучшение бизнес - процессов с той же самой периодичностью. Целью данных процессов является реорганизация и целостное моделирование информационных, материальных и финансовых потоков, которая направлена на повышения качества обслуживания, точное распределение и минимизация использования ресурсов, также сокращение сроков удовлетворения потребностей клиентов.

Для компаний, которые занимают лидирующее положение на рынке и производят высокий ассортимент продукции, реинжиниринг бизнес - процессов помогает решать ряд следующих задач:

1. Сокращается длительность цикла изготовления и продажи товаров и услуг, обслуживание клиентов, что приводит к росту экономических показателей фирмы и повышает оборачиваемость капитала.
2. Оптимизация использования ресурсов, в результате чего обеспечивается оптимальность различных видов деятельности, что приводит к минимизации издержек производства.
3. Не смотря на то, что происходит изменение потребностей конечных потребителей продукции, построение бизнес - процессов направлены на быструю адаптацию к меняющимся условиям на рынке, включая поведение конкурентов, изменение производственных технологий, тем самым, повышая качества обслуживания клиентов.
4. Использование рациональных схем взаимодействия с клиентами и партнерами, приводит к росту прибыли, оптимизации финансовых потоков.

Таким образом, реинжиниринг предприятия - это моделирование организационного бизнеса, которое помогает получить максимальную прибыль, повысить качества услуг, увеличить мотивацию персонала, снизить издержки на внедрение информационных процессов для полного удовлетворения запросов потребителей, также позволяет улучшить деятельность самого предприятия, потому что реинжиниринг является важным инструментом антикризисного управления.

Применение принципов реинжиниринга позволит эффективно перестроить процесс организации труда.

Среди них наиболее важны следующие принципы:

- объединение нескольких рабочих процедур в одну повышает эффективность работы за счёт сокращения времени её выполнения и численности исполнителей;

- расширение полномочий сотрудников и повышение роли каждого из них рабочем процессе приводит к значительному повышению их отдачи;
- в регулировании процесса позволяет выбрать наиболее приемлемое решение в конкретной ситуации.

Но само стремление к переменам не является гарантией выживания в конкурентной борьбе. Необходимо умелое управление этими переменами. Постоянное совершенствование системы управления на предприятии - одно из главных слагаемых высокоэффективной работы банковской системы в целом.

Список используемой литературы:

1. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций. – М.: Финансы и статистика, 2010. - 336 с.
2. Тельнов Ф.М. «Реинжиниринг бизнес - процессов для совершенствования технологий», Москва, 2014.
3. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М.Хаммер, Д.Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 288 с.
4. Силич В.М., Силич П.П. Системные технологии бизнес - процессов в проектировании. Учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2011. – 108 с.

© Ловчинская Е.В.

УДК33

Масалимова А.В., Хусаинова Р.Р.

студенты кафедры «Экономическая безопасность»
Уфимский государственный авиационный технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрены рынок ценных бумаг, основные проблемы функционирования и развития рынка ценных бумаг и способы повышения эффективности работы рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: ценные бумаги, фондовый рынок, финансовый рынок.

Рынок ценных бумаг является сектором финансового рынка, на котором осуществляется купля - продажа финансовых ресурсов в виде ценных бумаг.

Проблема функционирования фондового рынка несомненно актуальна для нашей страны на современном этапе развития. Рынок ценных бумаг занимает значительное место в экономике России, так как экономика развивается по рыночному пути. А рынок ценных бумаг – важная составляющая этой системы.

Развитие рынка ценных бумаг РФ, по сравнению с другими странами, началось недавно. Соответственно сформировался он не полностью и не совсем качественно.

В настоящее время проходит этап становления, значительного количественного расширения российского рынка ценных бумаг, сопровождающегося определенными качественными изменениями в будущем, на рынке ценных бумаг будут появляться новые финансовые инструменты.

Характерной чертой российской финансовой системы является существенное доминирование кредитных организаций. Это подтверждается значительным

преобладанием активов кредитных организаций над активами некредитных финансовых организаций [3].

Особенности сложившейся в России структуры финансовой системы связаны с действием ряда факторов, в том числе с достаточно низкой активностью населения на финансовом рынке, сдвигом предпочтений населения в сторону обслуживания в кредитных организациях, которые предоставляют не только банковское обслуживание, но и услуги на фондовом рынке.

Однако рынок ценных бумаг в России находится на начальной стадии своего развития, но количество операций на рынке быстро растет. В России рынок ценных бумаг представляет смешанную модель. На рынке ценных бумаг могут участвовать Центральный Банк Российской Федерации, коммерческие банки и иные кредитные учреждения, страховые организации и сами фондовые биржи.

Российский рынок ценных бумаг характеризуется следующим:

1. масштабы рынка очень маленькие;
2. не развиты материальная база, методы функционирования, информационная база;
3. велика степень наступления риска по ценным бумагам;
4. высокий уровень спекуляции на рынке;
5. инвестиционный кризис;
6. рост долговых обязательств и спроса государства на денежные средства, который приводит к спаду инвестирования в ценные бумаги.

Рынок ценных бумаг в России является быстро развивающимся рынком. Главными проблемами развития рынка ценных бумаг в России являются организационные, кадровые и методологические. Организационные проблемы связаны с отсутствием развитой инфраструктуры рынка и слабым информационным обеспечением. Кадровые проблемы предопределены малым сроком развития рынка ценных бумаг и недостаточным числом высокопрофессиональных специалистов. Методологические проблемы вызваны не проработанностью методик осуществления многих фондовых операций и отдельных процедур на рынке ценных бумаг [1, с.12].

Проблемы развития рынка ценных бумаг также связаны:

- С недостаточным объемом финансирования экономики с помощью инструментов фондового рынка (в странах с развитой рыночной экономикой — до 80%, а в России – не менее 6%);
- Незначительной долей реального капитала на финансовом рынке;
- Отсутствием современной системы центров клиринговых расчетов, депозитариев, независимых регистраторов, обеспечивающих информационную «прозрачность» рынка для всех участников и соответствующих мировым стандартам;
- Юридической неподготовленностью к заключению договоров с партнерами с учетом возможных убытков от неожиданных изменений на рынке, с учетом надежности партнеров с точки зрения их платежеспособности;
- Отсутствием единых, соответствующих мировым стандартам общероссийских классификаторов операций, технологий банков и бирж;
- Несоответствием действующих форм бухгалтерского учета международным стандартам [2, с. 50].

Чтобы добиться развития фондового рынка нужно находить решения поставленных проблем и намечать пути развития данного рынка.

К перспективным направлениям развития рынка ценных бумаг в России относятся: совершенствование законодательной базы; развитие вторичного рынка ценных бумаг; совершенствование контроля государства за фондовым рынком; развитие рынка корпоративных ценных бумаг; развитие рынка муниципальных заимствований; развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг и его информационного обеспечения; обеспечение информационной открытости [3].

Развитие рынка ценных бумаг предполагает единой системы торгов, клиринга, расчетов и депозитарного обслуживания на всей территории России. Это возможно, если будет налажено сотрудничество ММВБ с региональными биржами. Также важно привлечь региональных эмитентов и инвесторов на рынок и создание для них благоприятных условий работы.

Таким образом, фондовому рынку в России необходимо увеличить приток национальных и зарубежных инвестиций, а также долю инвесторов - физических лиц в биржевой деятельности.

На сегодняшний день роль рынка ценных бумаг в экономике страны велика. Он является одним из механизмов привлечения денежных средств на инвестиции, модернизацию промышленности и стимулированию роста производства. Именно поэтому требуется уделять большое внимание состоянию рынка ценных бумаг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Алехин Н. И. РЦБ: Методические указания / Б. И. Алехин. - 2 - е изд., переработанное и дополненное. - М.: МАКС - ДАНА, 2016
- 2) Бодунов К. Н. Рынок ценных бумаг - М: МИМП, 2014
- 3) [http: // www.cbr.ru /](http://www.cbr.ru/)
- 4) Сайт Московской биржи
- 5) Базовый курс по рынку ценных бумаг: учебное пособие / О. В. Ломтатидзе, М. И. Львова, А. В. Болотин и др. - М.: КОМУС, 2015
- 6) Бодунов К. Н. Рынок ценных бумаг - М: МИМП, 2014

© Масалимова А. В., Хусаинова Р.Р., 2017

УДК 338

Михайлова А. А.

студентка группы М - ЭОП - 17
ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: hacmsi@mail.ru

Евсеев П. В.

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

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сельское хозяйство является одной из важных отраслей народного хозяйства, она производит продукты питания для населения, сырьё для перерабатывающей промышленности и обеспечивает другие нужды общества. Следовательно, проблема

дальнейшего повышения уровня эффективности отрасли является очень актуальной проблемой.

Сельское хозяйство Якутии — динамично развивающаяся региональная отрасль Дальневосточного федерального округа. Сегодня министерство сельского хозяйства и продовольственной политики республики — один из основных государственных органов, который активно работает по укреплению экономики республики. В Якутии сельское хозяйство уникальна по - своему. Во всем мире нет больше регионов, где в зоне вечной мерзлоты велось бы интенсивное производство сельхозпродукции. Во времена СССР якутские овощеводы умудрялись ставить такие рекорды, что вгоняли в краску представителей агропрома европейской части страны. К примеру можно отнести, в Хангаласском и Олекминском районах республики урожаи картофеля превышали 300 ц / га, что было больше, чем в Белоруссии и на Украине, традиционно считавшихся картофельными «житницами» страны. Но, увы, совхозы, славившиеся своими достижениями, канули в Лету вместе с развалом Советского Союза.

В 2011 году министерством сельского хозяйства и продовольственной политики республики совместно с научными учреждениями республики была разработана программа дальнейшего развития сельского хозяйства республики – Государственная программа Республики Саха (Якутия) «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012 - 2016 годы».

Программа направлена на динамичное и эффективное развитие сельского хозяйства республики и должна стать способом системного согласования установок на увеличение регионального валового внутреннего продукта, сокращение бедности в сельской местности и повышение продовольственной безопасности республики, то есть должно обеспечить успешную реализацию всего комплекса целей социально - экономического развития республики в рассматриваемой перспективе. Сегодня более 35 % населения республики проживает в сельской местности. Но только 2,8 % (27 тыс. человек) жителей заняты в аграрном производстве. Из них менее половины, 10,6 тыс. человек (38,6 % всех работающих в АПК), являются сотрудниками сельскохозяйственных предприятий. То есть менее 1 % людей, населяющих республику, сегодня занято в организованном сельхозпроизводстве, а во многих секторах отрасли акценты смещены в сторону частного, личных подсобных хозяйств. А они в суровых природно - климатических условиях Якутии не имеют возможности должным образом развиваться.

Еще одним из факторов, влияющих на урожайность сельхозкультур — состояние почвы, сохранение ее плодородия. При этом следует отметить, что территория Якутии ежегодно подвергается чрезвычайным ситуациям, связанным с паводками. Так, в 2013 году общий ущерб от паводка в сельском хозяйстве составил 370,8 млн. рублей, в том числе по летнему паводку - 349,8 млн. рублей. Так же одной из причин развития сельского хозяйства является одна из чрезвычайных ситуаций – пожары. К примеру в 2014 году ущерб причиненный пожаром составляет 14 миллионов рублей. Туда входят строения, изгороди, стога сена, здания и пашни. Последствия стихийных бедствий однозначно сказались на зимовке лошадей, т.е. не хватка корма.

Таким образом, для эффективного и устойчивого развития сельского хозяйства необходимо оказания организационных, административных и ресурсных мер государственной поддержки развитию сельского хозяйства. Содействие развитию

сельскохозяйственного производства и расширению рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия органами местного самоуправления. Участие коммерческих и некоммерческих организаций в развитии сельского хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
2. ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) от 26 апреля 2016 года N 1619 - 3 N 791 - V «О РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)»
3. ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) от 27 февраля 2014 года N 41 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)»
4. АПК Якутия необходима полная перезагрузка [<http://agro-ru.livejournal.com/292378.html>]
5. Варламов И.И., РФиЭ - 13, ФТИ СВФУ. Сельское хозяйство республики Саха (Якутия) и планы на его развитие до 2020 года. Научные аспекты современных исследований. Сборник статей МНПК 28 мая 2015 года, г.Уфа – РИО МЦИИ «Омега Сайнс», стр. 87 - 88

© А.А. Михайлова, П.В. Евсеев, 2017

УДК 331.2

А.А. Музафаров

Студент 4 курса АСИ, УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация
E - mail: almmuz@yandex.ru

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены различные виды материального стимулирования персонала организации. Рассмотрено, для чего необходима система материального стимулирования, какие виды материального стимулирования существуют, и каким образом достичь наибольшего эффекта от внедрения системы материального стимулирования.

Ключевые слова:

Материальное стимулирование, зарплата, премия, бенефит, финансовая мотивация, соцпакет.

Чтобы повысить трудовую активность работников организации предусматриваются различные виды материального стимулирования. Это могут быть различные бонусы, премирование, подарки, поощрения за успехи в работе, а также формы материального неденежного стимулирования (бенефиты, дополнительные условия к соцпакету).

Материальное стимулирование – это совокупность различных видов материальных поощрений, которые сотрудники получают за своё прямое участие в повышении объема

производства, увеличении прибыли, улучшении результативности работы предприятия за счёт своего профессионализма, творческого подхода и соблюдения всех правил и предписаний.

Система внедрения материального стимулирования имеет ряд определённых целей:

- повышение прибыли за счёт чёткой и слаженной работы коллектива и перевыполнения намеченных планов;
- развитие инициативы, лояльности и преданности работников предприятию;
- побуждение к соблюдению дисциплины из-за возможности лишения материальных благ вследствие провинностей;
- привлечение высококвалифицированных кадров и их удержание.

Задачи, которые руководство предприятия пытается решить посредством материального стимулирования сотрудников, направлены на то, чтобы:

- улучшить показатели труда, качество выполненных работ и предоставленных услуг, повысить готовность работников справляться с трудными задачами на благо предприятия;
- повысить социальную защиту сотрудников на уровень выше, чем предусматривают государственные гарантии;
- создать имидж предприятия в обществе как солидного работодателя, предоставляющего высокооплачиваемую работу;
- настроить положительный микроклимат в отношениях персонала.

Основным средством материального стимулирования сотрудников является премиальное вознаграждение. Оно в большинстве случаев базируется на коэффициенте трудового участия каждого работника, что имеет не только ряд преимуществ (возникновение соревновательного эффекта; моральное удовлетворение за счёт самореализации; увеличение эффективности производства за счёт нежелания работников портить свою репутацию), но и некоторые недостатки (в некоторых видах деятельности невозможно применять общий коэффициент трудового участия; возможно возникновение ситуации, когда меньше всех оценен вклад молодых неопытных специалистов и пожилых сотрудников).

Задача работодателя заключается в построении такой системы оплаты труда, чтобы она способствовала эффективной работе всего персонала и подталкивала его работать ещё лучше, поэтому она должна быть основана на следующих принципах:

- оплата труда должна соответствовать мере ответственности работника и сложности его труда, объему производительности работ;
- зарплата не должна оставаться на одном уровне долгое время, требуется её стабильное повышение в соответствии с достижениями работника;
- между повышением прибыльности предприятия и увеличением довольствования сотрудников должна быть прямая связь;
- не допустимы задержки зарплат. В её выплатах должна быть соблюдена чёткая периодичность;
- система расчётов премий должна быть понятной для каждого сотрудника и справедливой;
- процедура начислений премиальных должна быть гибкой и оперативной.

Главную позицию в структуре финансовой мотивации работника занимает заработная плата. Повышенная заработная плата как фактор стимулирования персонала обеспечивает

личную заинтересованность работников в повышении качества продукции и услуг, влияет на общую результативность работы и предотвращает текучку кадров.

Заработная плата без всяких дополнительных выплат и надбавок будет представлена только чистым окладом или ставкой. Как правило, размеры оклада и ставки сравнительно небольшие, поэтому важно разработать эффективную программу материального стимулирования, чтобы доход сотрудника обеспечивал достойное существование ему и его семье.

Одним из таких важных денежных стимулов считается выплата премий. Её характерными чертами являются:

- неустойчивость. То есть она может выплачиваться, но не является обязательной;
- размер её будет зависеть от аналитического балла, характеризующего результат труда;
- она должна обеспечивать оперативное реагирование персонала на выполнение сложных задач или изменение условий труда.

На практике использование премирования как средства экономического стимулирования даёт отличные результаты, а её отсутствие резко снижает заинтересованность сотрудников в улучшении итогов производства.

Наряду с денежными поощрениями существуют специальные неденежные формы материального стимулирования – бенефиты.

Это могут быть различные льготы и скидки, направленные на удовлетворение потребностей человека и членов его семьи:

- оплата расходов на мобильную связь, на проезд, на питание;
- предоставление негосударственного пенсионного обеспечения;
- дополнительные условия к обязательному медицинскому страхованию сотрудника и членов его семьи (стоматология, плановые операции, обследования);
- раздача путёвок в санатории, дома отдыха;
- предоставление служебного жилья, погашение арендной платы на жильё или поручительство перед банком для работника, взявшего ипотеку;
- оплата расходов на абонементы в фитнес - клубы или спортзалы;
- оплата учёбы.

Все это призвано повысить лояльность сотрудников, снизить текучку кадров. Регулярное совершенствование материального стимулирования персонала предотвратит появление проблем, предприятие сможет предлагать новым сотрудникам наиболее привлекательные условия труда.

Список использованной литературы:

1. Кузнецова, Е.В. Адаптация новых сотрудников на предприятии как метод повышения эффективности использования человеческих ресурсов / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Палиенко Ж.С. // Наука третьего тысячелетия: сб. статей. – Курган, 2016. – С. 124 - 126.

2. Кузнецова, Е.В. Этапы построения мотивационной системы в организации / Кузнецова Е.В., Шкалей М.А. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: сб. статей. – Уфа, 2016. – С. 157 - 160.

3. Кузнецова, Е.В. Анализ ситуации на рынке труда в строительстве республики Башкортостан / Кузнецова Е.В., Шаймарданова А.А. // Наука третьего тысячелетия: сб. статей. – Курган, 2016. – С. 167 - 169.

4. Первакова Д.А. Компенсационная политика и определение заработной платы / Первакова Д.А., Кузнецова Е.В. // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом: сб. науч. тр. – Новосибирск, 2016. – С. 188 - 190.

5. Кузнецова, Е.В. Формирование стратегии управления человеческими ресурсами / Кузнецова Е.В., Шкалей М.А. // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сб. статей. – Самара, 2016. – С. 193 - 197.

6. Кузнецова, Е.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом / Кузнецова Е.В., Дереза К.К. // Современные технологии в мировом научном пространстве: сб. статей. – Томск, 2016. – С. 22 - 26.

7. Кузнецова, Е.В. Современные методы организации труда на предприятии / Кузнецова Е.В., Дрейман А.А. // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: сб. науч. тр. – Санкт - Петербург, 2016. – С. 277 - 279.

8. Кузнецова, Е.В. Анализ источников и путей покрытия потребности в персонале (на примере ООО ГК «СУ - 10») / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. // Наука третьего тысячелетия: сб. статей. – Курган, 2016. – С. 56 - 58.

9. Кузнецова, Е.В. Мотивация работников строительного предприятия / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Валишина В.В. // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сб. статей. – Самара, 2016. – С. 60 - 63.

© А.А. Музафаров, 2017

УДК 339.9

А.В. Муродян

Студентка института ЭУБ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: murodyan.lina@mail.ru

Е.Э. Удовик

докт. педаг. наук, профессор кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ydovik - ydovik@rambler.ru

Р.В. Костенко

ассистент кафедры ЭиФ КубГТУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: ruzalina01@bk.ru

РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ

Аннотация

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на развитие современных международных экономических отношений финансы оказывают важнейшее влияние.

Финансы, как экономический инструмент воздействия на экономику, способствует формированию международного сотрудничества между странами, что положительно влияет на дальнейшем их развитии. Целью работы : выявление особенностей становления мировой финансовой системы и факторов развития международных финансов. Приятного чтения

Приятного чтения моей первой статьи , спасибо за внимание

Ключевые слова: международные финансы, международная финансовая система, Международный финансовый центр, Международный валютный фонд. писала без чьей - то помощи , спасибо заранее

Международные финансы возникли в результате распространения финансовых отношений на интернациональные связи и являлись следствием появления финансовой подсистемы мировой экономики сел

Международные финансы – это своего рода кровеносная система мировой экономики, ее денежная инфраструктура, обеспечивающая функционирование и воспроизводство всей мировой экономики.[1] Далее представлена таблица деления международной финансовой системы: интересно

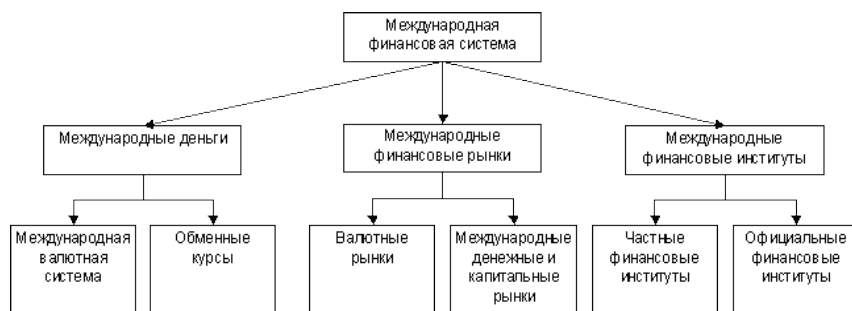


Рис 1. Состав и структура международных финансов. Я это все писала , и все

Международные финансы, рассматриваемые как система, включают следующие подсистемы:

1) международная экономическая среда, на основе которой сформировалась мировая экономика, которая «пронизана» сетью мировых финансов. Это своего рода предпосылка к пониманию роли и значения мировых финансов как неотъемлемой части мировой экономики; писала я

2) основная «соединительная финансово - организационная ткань», проходящая через множество национальных и интернациональных сфер деятельности, другими словами это тот «клей», который их соединяет [1]. Здесь речь идет прежде всего о международной валютной системе и международном валютном рынке;

3) международное поток капитала, международный кредит;

4) международный фондовый рынок со всем его сложным механизмом и различными институтами; сам текст написан мной , только

5) особая сфера деятельности наднациональных банковских учреждений, которые выполняют определенные регулирующие и надзорные функции.[2]

Основными функциями международных финансов являются :

- распределительная функция;
- контрольная функция;
- регулирующая функция, связанная с вмешательством международных денежных и финансовых организаций с помощью финансов в процесс воспроизводства;
- стабилизирующая функция, суть ее заключается в создании в мировой хозяйственной системе стабильных условий для экономических и социальных отношений.

Основные факторы становления и развития международных финансов:

1. Возникновение мировых рынков, особенно товарных
2. Международное разделение труда
3. Интернационализация и глобализация экономических связей
4. Усиление интеграционных процессов в политической и социальной сферах

Особенность международных финансов, в отличие от государственных финансов, а также финансов фирм и финансов домашних хозяйств, заключается в том, что они представлены множеством субъектов, то есть изначально это является много субъектная категория. Это означает, что нет единого международного фонда денежных средств, сосредоточенного в определенном месте и являющегося собственностью конкретного субъекта мировой экономики

Каналы движения международных финансов

- валютные операции; (если интересно , пиши)то здесь ему все равно
- валютно - кредитное и расчетное обслуживание купли - продажи товаров (в том числе золота); кредитная система бомба я вот рот пот
- операции с ценными бумагами и разнообразными финансовыми инструментами;
- иностранные инвестиции в основной и оборотный капитал;
- перераспределение части национального дохода через бюджет в форме помощи бедным странам и взносов государств в международные организации;[3]
- Объем погашенных инвестиций, которые были направлены ранее из России за рубеж, составил 103,2 млрд. долларов США, или на 76,3 % больше, чем в 2016 году.

Страны , все по моим источникам	Накоплено на конец 2016 года смотрим		в том числе: 3 вида инвестиций		
	всего	В %	прямые	портфельные	прочие
Всего инвестиций вот	5375	100	32108	2823	18828
Из них страны :	Ничего	ничего	ничего	ничего	
Кипр да	15679	29,2	9944	115	5560
Нидерланды круго	11219	20,9	9787	40 458	1382
Виргинские острова	6405	11,9	1453	1167	3789
Соединенные штаты	5454	10,1	4659	0,0 5555	785
Германия нет	2824	5,2	513	0,0	2321
Швейцария бомба	2877	5,2	1185	0,1	1588
Беларусь люблю	1505	2,8	1323	0,1	182
Украина приехали	1088	2,0	123	463	512

Великобритания вот	873	1,6 так	720	20	123
Армения поехали	657	1,3	676	0,0	1

По прогнозам Всемирного банка в 2017 году произойдёт резкое сокращение прямых иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран. Также считается, что рост экономики в этом году будет отрицательным.

В документе Центрального банка РФ «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка в РФ на период 2016–2018 годов», предлагается ряд мер по обеспечению функционирования финансового рынка и создания в России МФЦ:

1. Обеспечение прав потребителей финансовых услуг
2. Повышение финансовой грамотности населения интересно вам?
3. Повышение привлекательности фондового рынка

Правительство РФ заинтересованно в создании мирового финансового центра в Москве, чтобы добиться этого, российской власти необходимо либо интернализировать элементы международного финансового права в стране, которая является частью единого с Россией экономического пространства, либо более качественно подходить к стратегии создания мирового финансового центра в России, на что наше правительство постарается применить максимум усилий. Если вам пишете мне, моя мечта быть экономистом

В ближайшие два года, по прогнозам Международного валютного фонда, экономическая активность в мире ускорится, особенно это касается развивающихся стран, к которым, по классификации МВФ, относится и Украина. А вот чего же ожидать от США, какие экономические приоритеты выберет новое руководство страны, на данный момент не могут спрогнозировать даже эксперты Международного фонда.

По прогнозам МВФ, перспективы для стран с развитой экономикой (Германии, Японии, Испании и Соединенного Королевства) на 2017–2018 годы улучшились. Прежде всего это из-за более высоких экономических результатов во второй половине 2016 года.

Из документа, недавно опубликованного Международным валютным фондом относительно прогноза перспектив развития мировой экономики на 2017 и 2018 годы, следует что как в странах с развитой экономикой, так и в странах с формирующимися рынками и развивающихся, рост экономики составит 3,4 % и 3,6 % , соответственно. Согласно прогнозам экспертов международной организации, рост ВВП в той группе стран, к которой относится Украина, в 2017 году составит 2,5 % , а в 2018 - м – 3,3 % . я считаю

В то же время эксперты уточнили, что прогноз может существенно измениться, поскольку в МВФ как - то не могут спрогнозировать, каким путем экономического развития после прихода к власти Дональда Трампа пойдут США и какие будут последствия этой экономической политики. Все верно

Список использованной литературы:

1. Валютное законодательство / Н.А. Семилотина // Большая российская энциклопедия: [в 35 т.] / гл. ред. Ю.С. Осипов. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2004. Взяли из учебника по правилам
2. Звонова, Е.А. Международный финансовый рынок [Электронный ресурс]: учебник / Е.А. Звонова, В.К. Бурлачков, В.А. Галанов; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Магистр: НИЦ

ИНФРА - М, 2014. – 368 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=437522> это все 2017 года поэтому все

3. Котелкин С. В. Международные финансы [Электронный ресурс]: учебник / С.В. Котелкин. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 688 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=559002> все верно

© А.В. Муродян, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко, 2017

УДК 622.276

Мустафин И.И.

Магистрант 2 курса АСИ УГНТУ

г. Уфа, РФ

E - mail mus.tafin@yandex.ru

ВАРИАНТЫ КОНСТРУКЦИЙ И РАСЧЕТ ДОРОЖНЫХ ОДЕЖД

Аннотация. В работе рассмотрены несколько вариантов конструкций дорожной одежды с экономическим обоснованием.

Ключевые слова: дорожное строительство, автомобильные дороги, конструкция дорожной одежды, экономической обоснование.

В соответствии с задачами исследования было осуществлено проектирование автомобильной дороги IV категории Старобалтачево – Тошкурново в Балтачевском районе РБ. Было рассмотрено перспективное изменение интенсивности движения на ближайшие 20 лет. Оно составило 940 авт / сут.

Состав движения предполагается таковым: 42 % легковых авт / сут, 53 % грузовых авт / сут и 5 % автобусов / сут. В процессе решения проектировочных задач была выбрана оптимальная трасса длиной 10, 44 км. Прохождение трассы предполагает расположение данной автомобильной дороги с большинством пунктов по направлению Старобалтачево – Новобалтачево и Тошкурново.

Основу экономики рассматриваемой автомобильной дороги в дипломном проекте составляет сельское хозяйство и животноводства, поэтому строительство дороги позволяет уменьшить транспортные расходы путем сокращения длины перевозки.

При строительстве дороги используются сырьевые возможности Балтачевского района, в частности: щебень д. Штанды, грунт – в 2 км от ПК 23. В процессе изыскательских работ были также детально изучены инженерно – экологические изыскания.

В процессе выбора вариантов трассы были рассмотрены 2 варианта:

Характеристика 1 варианта: Длина трассы 10,44 км. Общее направление северно – восточное.

Направление трассы выбрано с учетом максимального использования существующей дороги и просеки, а также наименьшего расстояния между начальным и конечным пунктами. Что дает минимальное занятие лесных угодий и меньший объем земляных работ.

Характеристика 2 варианта: Длина трассы 13,400 км. Общее направление северо - восточное.

Направление трассы выбрано с учетом обхода нп. Новобалтачево. Поэтому трасса проходит в сложных условиях с большими продольными и поперечными уклонами, большим объёмом вырубки леса и земляных работ. В связи с вышеперечисленным, а также значительным увеличением стоимости строительства данный вариант отклонен.

При проектировании дорожных одежд было рассмотрено в трех вариантах.

Были проведены прочностные расчеты на растяжение, на изгиб и упругий прогиб, а также проверка устойчивости слоев дорожной одежды на сдвиг и морозоустойчивость.

По результатам сравнения был принят I вариант по прочностным и экономическим показателям.

Так же была определена и рассчитана технология строительства дорожной одежды с привязкой к местным дорожно - строительным материалам, и определены минимальные сроки работ с учетом климатических, организационных и др. нерабочих дней.

Произведен расчет технологических операций и составлен план потока по сооружению дорожной одежды (чертеж).

Сооружение дорожной одежды производится по следующим операциям:

1. Подготовка верха земляного полотна – в виде планировки и уплотнения верха ЗП,
2. Устройства нижнего слоя основания из ПГС
3. Устройство слой щебня фракции 40 - 70 с последующей заклинкой фракцией 5 - 20.
4. Перед сооружением нижнего слоя асфальтобетона производим очистку и подгрунтовку битумом основания.
5. Сооружение нижнего слоя асфальтобетона толщиной 6 см производим асфальтоукладчиком ДС - 173 с последующим уплотнением легким и тяжелым катками.
6. Сооружение верхнего слоя асфальтобетона производим аналогично нижнему.
7. После строительства асфальтобетона производим сооружение обочин из щебня. На этом строительство ДО заканчивается.

В экономической части определена общая стоимость строительства автомобильной дороги. Итогом экономической части являются сводный сметный расчет и основные технико - экономические параметры строительства автомобильной дороги. В результате получаем главный стоимостной показатель строительства автомобильной дороги выбранного варианта - стоимость строительства дороги – 131959010 рублей.

Список использованной литературы:

1. Элементы дорожной геометрии учебно - методическое пособие: Фаттахов М.М. – Уфа, УГНТУ, 2007 – 43с.
2. Хайруллин В.А., Кузнецов Д.В., Гареева З.А. Теоретическое обоснование величины квазиденежного потока при оценке социального эффекта // Интернет - журнал Наукоеведение. 2015. Т. 7. № 4 (29). С. 55.

3. Хайруллин В.А., Гареева З.А., Баязитова Э.Ф. Расчет социальной ставки дисконта в процессе оценки величины социального эффекта при реконструкции участка автомобильной дороги М5 «Урал» // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1. С. 1.

© Мустафин И.И.

УДК 339.1(075.8)+316.3

А.А. Мышанский

канд.ист.наук, доцент

Санкт - Петербургский университет технологий управления и экономики,

Калининградский институт экономики

г. Калининград, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается общество потребления через призму брендингового подхода, выделяются основные инструменты формирования общества потребления на основе модели «4Р» маркетинга.

Ключевые слова

Общество потребления, бренд, торговая марка, продвижение, цена, потребитель

С начала 1990 - х гг. в России развивается особая система взаимоотношений производителей и потребителей – общество потребления. Под этим термином принято понимать совокупность общественных отношений, организованных на основе принципа индивидуального потребления [2].

Сегодня развитие общества потребления происходит по пути все большей «виртуализации» потребления, когда потребители стремятся приобрести не товар, а набор эмоций и представлений о товаре. Это, в свою очередь, приводит к изменению восприятия торговых марок (или брендов) потребителями. То, каким образом «преломляется» восприятие торговой марки (или бренда) в обществе потребления, можно рассмотреть через составляющие комплекса маркетинга в соответствии с «классической» моделью «4Р» (product, price, place, promotion).

Product (товар). Во - первых, в отличие от индустриального общества, в структуре совокупности производимых благ которого в качестве товаров доминируют физические объекты, в обществе потребления в структуре совокупности производимых благ, безусловно, доминируют услуги.

Во - вторых, количество товаров - брендов (маркируемых товаров) значительно превосходит количество немаркируемых товаров. Кроме того, «упаковка товара - бренда перестает быть простым средством защиты товара во время транспортировки и превращается в инструмент рекламы, порождающий желания приобрести данный товар. Происходит эстетизация потребления, что резко повышает роль дизайнера, которому

отводится ключевая роль в провоцировании потребительских желаний и стимулировании продаж» [5].

Price (цена). Ценообразование общества потребления вообще не имеет ничего общего с классическим ценообразованием. Классическое маркетинговое ценообразование предполагает, что цена формируется исходя из объективных затрат и издержек производителя и посредника. В обществе потребления более дорогие по себестоимости товары могут оказаться дешевле по цене, чем более дешевые по себестоимости. «К традиционным меновой (рыночной) и потребительской формам стоимости, – утверждает В.И. Ильин, – добавляется стоимость символическая, играющая все более заметную роль в ценообразовании. Иначе говоря, товар все больше ценится как средство коммуникации, позволяющее передать окружающим информацию о социальном статусе, индивидуальности, модности и прочих важных свойствах его обладателя» [1]. Иногда возможно даже представление товаров по цене ниже себестоимости (например, при проникновении бренда на рынок или в целях конкурентной борьбы). Общество потребления также диктует восприятие цены товара: брендированный товар не просто может быть дороже, он обязан быть дороже, в противном случае цена на него не будет восприниматься как справедливая, а сам товар вызовет сомнение в своей аутентичности. Кроме того, «в обществе потребления цена уже определяется не только и не столько себестоимостью, но в большей степени она определяется *тебестоимостью*, т. е. стоимостной оценкой потребителем приобретаемых им ресурсов» [3].

Place (место). Место – один из четырех элементов маркетинг - микс, в который входит дистрибуция – деятельность, отвечающая за организацию сбыта товара и распределение по сети сбыта, после которой товар становится доступным для целевых рынков. Дистрибуция в продвижении к потребителям товара - бренда начинает нести двойную функцию. Во - первых, система дистрибуции обеспечивает доступ потребителей к бренду, обеспечивает его знакомство с ним и непосредственный контакт. Во - вторых, дистрибуция является носителем информации о преимуществах бренда, о его концепции и позволяет осуществить обмен информацией между потребителем и производителем.

Кроме того, в обществе потребления происходят кардинальные изменения в организации торговли: «Ключевые позиции занимают крупные торговые центры, супермаркеты, превращающиеся в места проведения досуга, музеи современной культуры потребления. Параллельно радикально меняется поведение покупателей: все большее место занимает так называемое *shopping about* – хождение по магазинам без наличия более или менее ясно осознанной цели. Шопинг становится широко распространенной формой досуга» [1]. Особенно это характерно для молодежи, которая, будучи гораздо более подвержена «давлению» со стороны общества потребления, с одной стороны, стремится к «красивой» жизни, которую потребление обещает, а с другой, – просто не умеет занять себя продуктивными формами досуга.

Promotion (продвижение). Бренд – это информационная основа всех способов коммуникаций с социальным окружением. Для общества потребления эти способы коммуникаций представляют собой рекламные сообщения в широком смысле слова (прямая реклама в СМИ, Public Relations, Direct Marketing, стимулирование сбыта, презентации, весь визуальный ряд, включая вывески, оформление торгового зала, поведение персонала при личном контакте с клиентами и так далее). Абсолютно все

составляющие комплекса маркетинга становятся самостоятельными каналами коммуникации, сообщаящими потребителю информацию о бренде.

При этом в обществе потребления наиболее революционные изменения произошли в сфере рекламы. Во - первых, реклама превратилась в поле формирования потребительских мифов [4]. Во - вторых, «реклама становится, с одной стороны, ключевым фактором рыночного успеха, а с другой – одним из наиболее распространенных феноменов массовой культуры. Самое сложное не произвести товар, а убедить покупателя его купить. Реклама превращается в разновидность средств производства: она производит желания, осознанные потребности и интересы» [1].

В завершение можно сказать, что, пройдя путь от простейшего «selling» (продажи) через «promotion» (рекламное продвижение среди целевых аудиторий), по мере развития общества потребления маркетинг приобретает иную главную цель – создание бренда как механизма, координирующего все традиционные маркетинговые усилия и добавляющего новое качество – управление долгосрочными отношениями с внешними целевыми аудиториями.

Список использованной литературы:

1. Ильин В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность // Мир России. 2005. № 2. С. 3 - 40.
2. Мышанский А.А. Основные черты общества потребления. // Интеллектуальный и научный потенциал XXI века : сборник статей Международной научно - практической конференции: в 6 частях. Часть 6 / – Уфа, АЭТЕРНА, 2016. С. 195 - 198
3. Овсянников А.А. Общество потребления в России: системность и тотальность кризиса // Вестник МГИМО - Университета. – 2011. – № 3. – С. 222 - 235.
4. Сабадаш А.Г. Мифы и реклама, мифотворчество как инструмент рекламы и развития культуры современного общества // Научные механизмы решения проблем инновационного развития : сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. Часть 4 / – Уфа, АЭТЕРНА, 2017. С. 236 - 239.
5. Whiteley N. Design for Society. – London: Reaktion Books, 1993, p.113.

© А.А.Мышанский, 2017

УДК 338

Мякишева Н.С.,

студентка группы Бабд - 42

E - mail: 37079@mail.ru

Научный руководитель: Лопастейская Л.Г.

к.э.н., доцент кафедры

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

УлГТУ, г. Ульяновск, РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

Основным источником дохода любой производственной организации являются средства от проданной готовой продукции. Основное место в организации бухгалтерского учета

занимает финансовый результат от продажи готовой продукции, а также ее анализ и аудит. На сегодняшний день эта тема особенно актуальна для производственных предприятий.

Abstract

The main source of income of any production organization is the funds from the finished products sold. The main place in the organization of accounting is the financial result from the sale of finished products, as well as its analysis and audit. To date, this topic is especially relevant for manufacturing organizations.

Ключевые слова:

Готовая продукция, проблемы учета выпуска, продажа готовой продукции

Keywords:

Finished products, problems of output accounting, sale of finished products

Вопросы учета готовой продукции, а также ее продажи является объектом особого внимания, как в теоретическом плане, так и в практическом, потому что они прямо влияют на получение фактического дохода предприятия по результатам его рыночной деятельности, на своевременность и точность предоставления руководству информации для принятия управленческих решений.

Объем производства и продажи готовой продукции является основным показателем эффективной деятельности предприятия. А правильная организация бухгалтерского учета обеспечивает необходимый уровень прибыли.

Изделия и полуфабрикаты, выпущенные без отклонений от общепринятых стандартов и на основе технических характеристик продуктов в данной организации, которые были проданы потребителю или отмечены в складском учете, называют готовой продукцией [3, с. 200].

Позиция предприятия на рынке предложений, а также его финансовое положение определяют эффективность управления ассортиментом продукции.

Количество и качество ассортимента при этом определяется в соответствие с разработанными плановыми заданиями, необходимыми для изготовления продукции на предприятии. Улучшение качества, расширение ассортимента и увеличение объема выпускаемой продукции всецело способствуют развитию предприятия.

В качестве показателя достоверности оценки систематизации внутреннего контроля на предприятии является достоверность информации о произведенной готовой продукции и ее влияние на конечную цену реализации, что является важным аспектом для анализа и учета.

Производство продукции подразумевает получение достоверной информации о затратах. Уровень себестоимости подразумевает измерение и определение всех факторов, отраженных в учете расходов.

Работа бухгалтерской службы на предприятии нуждается в правильном контроле. Описание процедур и объектов проверки, их этапов являются неотъемлемой частью систематизации программ контроля учета готовой продукции. Объективная оценка своевременности, правдивости и полноты учета, а также в отчетности выручки, расходов и прибыли от продаж, себестоимости проданной готовой продукции – это важнейшие показатели контроля над готовой продукцией.

Способы учета готовой продукции, выбор ее учетной цены, направленные на снижение стоимости порядок формирования резервов – являются основными элементами

формирования учетной политики, отражающей одну из основных проблем продажи готовой продукции.

Так же, оплата за оказанные услуги, полученные материалы и сырье, за выполненные работы является неотъемлемой частью готовой продукции и нуждается в учете и анализе.

Вынужденная борьба с недобросовестными покупателями влечет за собой продажу продукции с отсрочкой платежа, что, по сути, характерно почти для каждого предприятия. Правильная организация работы по взысканию дебиторской задолженности представляет собой неподдельный интерес для собственников предприятия.

Необходимые меры, касающиеся продажи и выпуска продукции, подразумевающие систематический анализ:

- анализирование плана производства и осуществление плана реализации готовой продукции;
- анализирование осуществление договоров по объему, динамики выпуска и реализации готовой продукции;
- анализирование комплексности и качества продукции, а также ритмичности поставки;
- определение причин снижения объектов производства.

Продажа резервов улучшения показателей, а также раскрытый анализ ситуации представляют собой серьезную необходимость для мониторинга результатов в определенный период работы с целью обнаружения недостатков.

Получение максимального объема прибыли в качестве денежных поступлений, а также удовлетворение покупательского спроса подразумевают наличие необходимого ассортимента продукции, определение которого является важнейшей целью и задачей предприятия.

Размер прибыли формируется на основе финансовых результатах, которые получаются по средствам налогового, управленческого, бухгалтерского учета готовой продукции, для получения которой необходима правильная организация процесса производства.

Принятие решений на предприятии - это всегда выбор между вариантами действий с разными прогнозами результатов. Текущие управленческие решения редко бывают настолько глобальными, чтобы ценную информацию для них можно было получить из итоговых цифр финансовых отчетов, отражающих состояние компании в целом. Система управленческого учета - это, в первую очередь, рабочий инструмент руководителя и только потом - бухгалтера. [2, с. 393].

Список использованной литературы

1. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. - 7 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2017. 841 с.;
2. Лопастейская Л.Г. Насырова Г.М. // Принятие управленческих решений на основе данных бухгалтерского учета // Международная заочная научно - практическая конференция – Ульяновск: УлГТУ, 2015. 393 с.
3. Мякишева Н.С., Лопастейская Л.Г. / Учет выпуска продукции из производства // II Международная заочная научно - практическая конференция: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. 200 с.

4. Проблемы учета и анализа выпуска и продажи готовой продукции URL:<http://works.tarefer.ru/> (дата обращения 01.11.2017)

5. Светлана Михайловна Бычкова. Учет и анализ выпуска продукции URL:<https://mirznanii.com/a/20713/uchet-i-analiz-vypuska-gotovoy-produktsii> (дата обращения: 27.10.2017)

© Н.С.Мякишева, Л.Г.Лопастейская, 2017

УДК 657.631

Назмутдинова З.Я.

Магистрант, Казанский ГАУ,
г. Казань, РФ
zukhra.94.04@gmail.com

ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА И КОНТРОЛЯ

Аннотация

Формирование системы внутреннего контроля является важным инструментом управления организацией, одним из условий обеспечения эффективности деятельности, платежеспособности, финансовой устойчивости. Наличие эффективной системы внутреннего контроля обеспечивает представление акционерам дополнительных гарантий прозрачности финансовой деятельности компаний. Целью статьи является изучение и обобщение главных принципов, ключевых направлений построения систем внутреннего контроля и аудита. В результате были выявлены и систематизированы основные элементы систем внутреннего контроля и аудита.

Ключевые слова:

Система внутреннего контроля, внутренний аудит, контрольные процедуры, контрольная среда.

Повышение уровня управления - актуальная задача, как для иностранных, так и для российских компаний. Эффективность функционирования управленческих систем напрямую зависит от рационально выстроенной и синхронизированной организационной структуры, квалификации и компетентности менеджмента, четкого распределения функционала и ответственности, системы контроля, сбора и обработки информации, ситуационного анализа, выработанных алгоритмов принятия управленческих решений. В основе принятия решений должна лежать своевременно получаемая, максимально полная и, что наиболее важно, достоверная информация, наличие которой в значительной степени обеспечивает эффективность и качество управленческих решений, снижает возможность ошибок, позволяет исключить или минимизировать многие риски.

Одним из главных постоянных источников получения такой информации являются материалы аудиторских проверок и ревизий, которые кроме экономико - статистических данных дают анализ положения дел в динамике, выявляют отклонения от требований

нормативных правовых и методических документов, определяют причины нарушений, возможные финансовые, налоговые и иные риски [1, с. 67; 2, с. 56; 3 с. 46]. Наличие эффективных систем внутреннего контроля и управления рисками обеспечивает представление акционерам и инвесторам дополнительных гарантий прозрачности финансовой деятельности компаний, что, в свою очередь, способствует повышению их рейтинга и, как следствие, является предпосылкой роста инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости [4, с. 32; 5, с. 34; 14, с. 86].

В систему внутреннего контроля включают пять взаимосвязанных и взаимодополняемых компонентов:

1. Контрольная среда. Этот компонент включает в себя формирование определенной корпоративной культуры, создание условий, при которых высший менеджмент подчеркивает важность эффективного контроля; создание среды, при которой работник способен понимать значение контроля хозяйственных процессов и участвовать в нем [7, с. 88]. К таким условиям можно отнести корпоративную культуру, кадровую политику, кодекс корпоративной этики, политику в сфере организации бизнеса, информатизации, закупок, сбыта и других сферах деятельности, которые формируют контрольную среду [13, с. 36].

2. Оценка рисков. Рост масштабов и степень взаимодействия компании с участниками различных смежных сегментов рынка неизбежно повышают уровень внешних и внутренних рисков, которые могут создавать серьезные проблемы для эффективной деятельности и развития компании. Создание корпоративной системы управления рисками является объективной потребностью и инструментом эффективного управления [10, с. 52; 12, с. 53].

3. Контрольные процедуры. Процедуры внутреннего контроля являются инструментарием системы внутреннего контроля, которые согласно модели COSO помогают гарантировать, что директивы руководства исполняются. Они помогают также гарантировать, что предпринимаются необходимые действия для управления рисками, которые угрожают выполнению поставленных задач.

4. Внутренние коммуникации. Относящаяся к системе внутреннего контроля информация должна быть идентифицирована, записана и передана в надлежащее время и в форме, позволяющей ответственным лицам выполнять свои обязанности. Для этого информационные системы должны позволять создавать отчеты, содержащие производственную, финансовую и иную необходимую информацию, что позволяет вести и контролировать бизнес деятельность [6, с. 41; 11, с. 97]. Отчеты должны содержать необходимую и достаточно актуальную информацию для эффективного контроля [8, с. 44]. Для эффективного использования информации необходимо наладить оперативный информационный обмен и по вертикали между структурными уровнями организации, и по горизонтали в пределах структурных единиц.

5. Мониторинг. Система внутреннего контроля нуждается в мониторинге – процессе, во время которого дается оценка качеству работы системы на протяжении определенного периода времени [7, с. 52; 9, с. 40]. Необходимо осуществлять действия, направленные на проведение мониторинга эффективности системы внутреннего контроля в ходе обычного режима работы, путем постоянного непрерывного контроля за деятельностью, путем оценки отдельных функций или путем комбинации двух этих методов..

Таким образом, мониторинг системы внутреннего контроля включает в себя своевременную оценку, проводимую соответствующими сотрудниками, контроль за разработкой и контроль за деятельностью, а также определенные действия в случае необходимости. Мониторинг надлежит применять ко всем видам деятельности в компании, а также и в отношении деятельности внешних подрядчиков.

Список использованной литературы:

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. / учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.
2. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. / учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Осипов М.А., Закирова А.Р., Заугарова Е.В., Клычова А.С., Табакова М.В. учебник / Издательство: Санкт - Петербургский государственный экономический университет Санкт - Петербург. – 2017. – 332 с.
4. Закирова А.Р. Влияние кризиса на рынок аудиторских услуг // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 31 - 33.
5. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Внутрифирменные стандарты оценки аудиторского риска // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 33 - 36.
6. Закирова А.Р., Мухаметшина Э. Аудиторские доказательства как объект коммерческой тайны аудиторской фирмы // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 39 - 42.
7. Закирова А.Р. Этапы организации внутреннего контроля лизинговых операций // В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции : в 3 ч.. 2016. С. 86 - 89.
7. Закирова А. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 3.2. С. 52 - 55.
8. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 44 - 45.
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 3 (33). С. 37 - 43.

10. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие методического инструментария социального аудита в сельскохозяйственных организациях // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 37 (379). С. 51 - 66.

11. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 2. С. 95 - 99.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Пинина К.А. Оценка эффективности инвестиционной деятельности организаций // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2017. Т. 12. № 1. С. 82 - 88.

© Назмутдинова З.Я., 2017

УДК 657.631

Назмутдинова З.Я.

Магистрант, Казанский ГАУ,
г. Казань, РФ
zukhra.94.04@gmail.com

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА И КОНТРОЛЯ

Аннотация

В связи с возрастающей ролью внутреннего аудита важной задачей является повышение качества его деятельности. От того, насколько стандартизирована и регламентирована контрольная деятельность в компании, напрямую зависит эффективность деятельности системы внутреннего аудита. Целью статьи является изучение и обобщение основных направлений оценки эффективности систем внутреннего аудита и контроля. В результате была предложена методика оценки эффективности системы внутреннего контроля отдельного бизнес - процесса, позволяющая определить насколько хорошо выполняются существующие контрольные процедуры.

Ключевые слова:

Система внутреннего контроля, внутренний аудит, контрольные процедуры, эффективность.

Анализ положений о деятельности комитетов по аудиту крупнейших западных компаний свидетельствует о том, что в задачи и функции комитетов по аудиту советов директоров входит не контроль за деятельностью подразделений внутреннего аудита, а,

напротив, взаимодействие с ними в целях повышения эффективности деятельности компании и укрепления ее экономической стабильности. Крупнейшие российские компании, применяющие международные стандарты финансовой отчетности, придерживаются аналогичного подхода к деятельности комитетов по аудиту своих советов директоров [4, с. 31; 19, с. 5255]. Для осуществления собственной деятельности комитет по аудиту должен обладать следующей информацией: во - первых, информацией о рисках, с которыми сталкивается компания; во - вторых, информацией о мошеннических действиях, и, безусловно, о случаях нарушения кодекса делового поведения (кодекса этики) компании; в - третьих, о событиях, являющимися критичными для принятия правильных решений руководством, и др. Предоставлять такую информацию комитету по аудиту должно структурное подразделение, функциями которого является осуществление внутреннего аудита [18, с. 160].

Проведение внутренним аудитом оценки эффективности системы внутреннего контроля отдельного бизнес - процесса в общем случае может быть проведено по следующей схеме: определение объема проведения оценки с учетом категорий задач, компонентов системы внутреннего контроля и направлений деятельности (бизнес процессов), которые подлежат оценке; определение текущих процессов мониторинга, которые регулярно предоставляют данные о том, что система внутреннего контроля бизнес - процессов эффективна; выделение приоритетных направлений, компонентов или областей высокого риска, которые требуют незамедлительного внимания по данному бизнес - процессу; изучение и анализ документации системы внутреннего контроля бизнес - процесса, в том числе положения и регламенты, утвержденные технологии и схемы организации процесса, должностные инструкции, схемы информационных систем и т.п.; определение применяемой методологии и контрольных процедур внутреннего контроля; разработка программы оценки с разбивкой на краткосрочные и долгосрочные задачи; определение критериев существенности; документирование и анализ результатов процесса оценки, в том числе с описаниями проведенных в ходе оценки проверок и анализов; составление письменного отчета по проведенной оценке эффективности системы внутреннего контроля бизнес процесса [4, с. 39; 5, 34; 7, с. 88; 9, с. 44; 16, с. 128].

Проверка выполняется путем набора тестов (тестирование контрольных процедур), по результатам которых выносится вердикт об эффективности или неэффективности каждой контрольной процедуры. Число тестов определяется числом процессов, проходящих через данную процедуру. Частота осуществления тестирования зависит от критичности процесса и способности изменяться [8, с. 53; 11, с. 52; 15, с. 36].

В настоящее время внутренний аудит наравне с финансовыми проверками, сосредоточенными на системе бухгалтерско - финансового контроля, осуществляет проверку в пределах всей компании, отчего аудит бизнес - процессов, определяемый как операционный аудит, становится важной задачей внутреннего аудита [10, с. 38; 12, с. 96; 17, с. 94]. Операционный аудит – это системный и комплексный подход к оценке функционирования и развития бизнес - процессов компании, направленный на оптимизацию управленческих решений и повышение эффективности в разрезе видов деятельности, например снабжения, производства и сбыта [1, с. 80; 3, с. 43]. Важной составляющей метода операционного аудита является экономическая диагностика, проводимая посредством сравнения фактических и нормативных показателей системы

управления производственной, коммерческой и других сфер деятельности компании [2, с. 176]. Необходимо помнить, что операционный аудит охватывает практически весь воспроизводственный процесс компании, то есть, начиная с выбора стратегической направленности деятельности компании, ее видов, структуры бизнес - процессов и бизнес - операций и заканчивая обслуживанием потребителей продукции, работ и услуг, производимых компанией [13, с. 53].

Важно понимать существование трех факторов, при которых возможно совершение мошенничества сотрудниками компании: возможность, которая у них имеется, всякого рода давление, а также способность оправдать свои действия. Каждый из трех факторов указывает на наличие негативных процессов в компании, которые в определенной степени подталкивают сотрудников к противоправным действиям и создают благоприятную почву для совершения фактов мошенничества. Существуют несколько основных и самых существенных видов корпоративных злоупотреблений, которые являются мошенничеством. Это, во - первых, присвоение активов нелегальным путем, когда происходит присвоение активов организации или их неправильное использование. Во - вторых, это взяточничество, то есть превышение должностных полномочий с целью получения личной выгоды для себя и для другого лица. В - третьих, мошенничество с финансовой отчетностью, когда намеренно искажается финансовая отчетность путем представления неверной информации об организации. Целенаправленная деятельность по предупреждению и профилактике факторов, которые связаны с мошенничеством и злоупотреблениями, напрямую связана с формированием и реализацией специализированной комплексной программы, в которой содержится регламентированный план действий. Данные действия направлены на достижение установленных целей, обеспечивают снижение существенности рисков, позволяют сократить затраты организации, связанные со злоупотреблениями, мошенничеством и противоправными действиями со стороны сотрудников, контрагентов и партнеров компании.

В то же время недостаточное внимание к созданию единой системы внутреннего аудита и контроля приведет к усилению негативных тенденций при формировании и использовании финансовых и материальных ресурсов, ослабит ответственность менеджмента и, как следствие, значительно затруднит реализацию стратегических целей и задач компании.

Список использованной литературы:

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. / учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.
2. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. / учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Осипов М.А., Закирова А.Р., Заугарова Е.В., Клычова А.С., Табакова М.В. учебник / Издательство: Санкт - Петербургский государственный экономический университет Санкт - Петербург. – 2017. – 332 с.
4. Закирова А.Р. Влияние кризиса на рынок аудиторских услуг // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно -

практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 31 - 33.

5. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Внутрифирменные стандарты оценки аудиторского риска // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 33 - 36.

6. Закирова А.Р., Мухаметшина Э. Аудиторские доказательства как объект коммерческой тайны аудиторской фирмы // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 39 - 42.

7. Закирова А.Р. Этапы организации внутреннего контроля лизинговых операций // В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции : в 3 ч.. 2016. С. 86 - 89.

8. Закирова А. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 3.2. С. 52 - 55.

9. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 44 - 45.

10. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 3 (33). С. 37 - 43.

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие методического инструментария социального аудита в сельскохозяйственных организациях // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 37 (379). С. 51 - 66.

12. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 2. С. 95 - 99.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.

16. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Внутрифирменная стандартизация аудита основных средств // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 4. С. 127 - 133

17. Мавлюева Л.М., Садыкова Г.М., Валиева Э.М. Особенности контроля накладных расходов в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 92 - 94.

18. Фахрегдинова Э.Н., Шамсутдинова А.Ф. Актуальные проблемы развития методики внутреннего аудита бизнес – процессов // В сборнике: Новые информационные технологии в науке нового времени. Сборник статей международной научно - практической конференции. – Уфа, 2016. С. 159 - 161.

19. Klychova G.S., Zakirova A.R., Kamilova E.R. The methodological instruments of social audit in the agricultural companies development // International Business Management. 2016. T. 10. № 22. С. 5254 - 5260.

© Назмутдинова З.Я., 2017

УДК33

Нежильченко А.Д.

магистрант ФК - 1741

1 курс, факультет «Финансы и кредит»

Науч. рук.: Липчиу Н.В., д.э.н., профессор ВАК
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Что такое «ипотека»? Это залог недвижимости, который обеспечивает обязательства перед кредитором. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости. Главным обязательством является ежемесячное погашение кредита, а обеспечивает исполнение этого обязательства залог недвижимости, которую приобрел заемщик.

В России ипотечное кредитование выполняет следующий ряд функций: является экономическим инструментом привлечения финансов в сферу материального производства; обеспечивает возврат заемных средств; служит стимулом оборота недвижимого имущества, когда другие способы экономически нерациональны или юридически невозможны; формирует рынок залладных, производных ипотечных ценных бумаг и др.

Из положения ФЗ, предметом ипотеки могут быть следующие виды имущества: земельные участки, которые находятся в частной собственности; предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, которые используются в предпринимательской деятельности; жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, которые состоят из одной или нескольких изолированных комнат; дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. [1]

Если исследовать вопросы организации ипотечного кредита, следует рассматривать ипотеку как систему экономических отношений.

Так, система ипотечного кредитования включает два раздела:

1. Непосредственная выдача ипотечных кредитов для хозяйствующих субъектов и населения;

2. Продажа ипотечных кредитов на вторичном рынке, которые обеспечивают дополнительное привлечение ресурсов для кредитования.

Деятельность кредитных организаций на российском ипотечном рынке регулируется действующими законодательными актами, которые регулируют систему ипотеки, такими как: Гражданский Кодекс и Федеральный закон «Об ипотеке».

В настоящее время сформировались три основные схемы финансирования жилья: одноуровневая, двухуровневая и схема строительного кредита.

В одноуровневой схеме ипотечного кредитования (немецкая модель) выделяют два общих типа схем кредитования: связь заемщика и кредитора при помощи ипотечных банков и ссудно - сберегательных учреждений. Количество обслуживающих организаций – минимально, обычно, это только страховая организация.

К двухуровневой схеме ипотечного кредита (американская модель), относится не только заемщик и кредитор, а также присутствует посредник (ипотечное агентство) и / или участник финансового рынка (ипотечная финансово - инвестиционная компания), которые действуют на вторичном рынке закладных.

К разновидностям ипотечного кредитования относят также, строительный кредит. Его особенность заключается в том, что наряду с обязательными участниками (заемщиком и кредитором) в данной модели присутствует организация, которая осуществляет строительство жилья, на которое заемщиком получена ипотека. При этом кредитором, который выдает строительный и ипотечный кредит, может быть, как одно кредитное учреждение (спаренный, или кредитный кредит), так и два различных кредитных учреждения.

На данный момент в России ещё не сформировалась единая модель ипотечного кредита, потому что применяется как и американская, так и немецкая схема ипотеки.

Чтобы рассматривать дальнейшие перспективы развития ипотеки в России, для начала необходимо выделить основные условия и факторы, которые влияют на политику банков по этому виду кредитования .

Первым условием экономического характера является доступность для кредитных организаций долгосрочных финансовых ресурсов. Особенностью ипотеки является, чаще всего, длительный срок кредитования. Следовательно, чтобы стабилизировать данный продукт, коммерческим банкам необходимо либо привлекать долгосрочные ресурсы, либо сделать доступными механизмы рефинансирования.

Ко второму условию, которое влияет на политику банков в области ипотечного кредита, относятся залоговые правоотношения. Особенностью ипотечного кредитования является обеспеченность возврата залогом недвижимого имущества. Из - за этого существенно снижаются риски для коммерческих банков, вследствие чего получается более низкая стоимость ипотечных продуктов, в сравнении с другими видами кредита. К сожалению, здесь у кредитных организаций появляются новые риски.

Рассматривая состояние рынка ипотечного жилищного кредитования в России можно отметить следующие факторы, которые могут сдерживать его развитие: малоразвитость системы рефинансирования ипотечных кредитов; несовершенство законодательной базы; высокий уровень риска; высокие показатели ипотечных ссуд для клиентов; низкий уровень дохода большей части населения.

Поэтому для качественного развития в России ипотечного кредитования требуются как изменение правового регулирования данной сферы, так и экономическое преобразование.

Ипотечный кредит в России становится все более популярным. В процессе предоставления данного вида услуг населению у банка возникают проблемы такие как: затягивание сроков рассмотрения поданной заявки от заемщика; требуются

дополнительные траты, которые связаны с оплатой услуг риэлтерского агентства или ипотечного брокера; низкая платежеспособность граждан и тд.

Для совершенствования операций ипотечного кредитования можно предложить коммерческим банкам:

1. Обеспечить личный подход к обслуживанию каждого клиента;
2. Создать новое направление по работе с залоговым недвижимым имуществом в части его продажи по заявке клиентов - заемщиков. Для этих целей открыть на сайте банка реестр, который будет называться «Рынок залогового недвижимого имущества»;
3. Расширить продуктовое предложение по ипотечному кредитованию за счет:
 - предложения клиентам программ по приобретению дачных участков, гаражей и парковочных мест;
 - внедрения контрактно - сберегательной модели ипотечного кредитования;
4. Повышать финансовую грамотность населения в вопросах ипотеки посредством издания популярных брошюр, организации циклов передач и публикаций в СМИ;
5. Разработать единую форму, которая будет раскрывать заемщику информацию о кредитных, валютных и об иных рисках по предоставленному ипотечному кредиту в соответствии с международной практикой защиты прав заемщиков;
6. Изучить возможность проведения операций рефинансирования ипотечным кредитам.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество: федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 №405 - ФЗ [Принят Гос. Думой 22 ноября 2011 года] (с изм.29.12.2015 г.) . – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>

© Нежилыченко А.Д.

УДК 332

Е.А. Нескромная

Магистрант ТвГТУ

г. Тверь, РФ

E - mail: neskromnaya@yandex.ru

А.А. Шалыгина

Магистрант ТвГТУ

г. Тверь, РФ

E - mail: shalygina2810@mail.ru

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ОБОСНОВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ И РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Аннотация

Актуальность: В настоящее время многие собственники земельных участков сталкиваются с проблемой завышенной кадастровой стоимости, которую им определили

специалисты Росреестра. При этом большинство возникающих споров возможно решить только через суд. Для изучения данной проблемы стоит обратиться и к рыночной стоимости объекта.

Цель: изучение теоретических и практических материалов.

Метод: анализ нормативных документов и статистических данных.

Результат: в большинстве случаев кадастровая стоимость завышена.

Выводы: специалистам органа кадастрового учета следует более тщательно подбирать объекты - аналоги, для чего следует разработать более подробные инструкции.

Ключевые слова:

Кадастровая стоимость, рыночная стоимость, земельный участок, кадастровая оценка, объект недвижимости.

В настоящее время существует несколько видов стоимости объекта недвижимости. Самыми главными считаются кадастровая и рыночная стоимость объекта.

Кадастровая стоимость — это одна из главных характеристик участка. Кадастровая оценка земельных участков позволяет выявить и официально зафиксировать эту стоимость. Стоимость можно увидеть в сети Интернет, а именно на Публичной кадастровой карте. Основными факторами, влияющими на кадастровую стоимость земельного участка, являются вид разрешенного использования, площадь и местоположение. Она определяется для налогообложения недвижимости.

Под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. [1, с. 13]

Чаще всего, оценка земли, указанная в кадастровых данных, и, оценка земли, проведенная на основании анализа рынка, существенно различаются.

Под кадастровой стоимостью подразумевается оценка земельного участка, которая была проведена специалистом кадастровой службы. При проведении экспертизы, также учитываются данные о целевом назначении объекта оценки, его размеры, данные об эксплуатационных характеристиках. [2, с. 25]

На формирование рыночной стоимости участка земли влияет спрос и предложение на аналогичный объект, который существуют на рынке недвижимого имущества. Для проведения оценочных исследований привлекаются соответствующие специалисты, имеющие аттестат в данной сфере деятельности.

В некоторых случаях кадастровая стоимость совпадает с рыночной, но так же может и немного различаться. Это можно объяснить сезонными колебаниями цен. Например, в зимнее время года цена будет ниже, чем в летнее. Или заброшенный участок, расположенный в привлекательном месте, будет стоить дешевле, чем участок, к которому приложили руку. Однако, рыночная цена не может быть ниже кадастровой.

Если, по результатам оценочных исследований рыночная стоимость участка оказалась ниже кадастровой, то собственник вправе официально обратиться в кадастровую службу, с целью пересмотра кадастровых значений в оценке земли. Такая ситуация, чаще всего,

возникает после того как на земельный участок введено обременение и установлен публичный сервитут. [3, с. 29]

Проанализировав сопоставления кадастровой стоимости, становится ясно, что результаты кадастровой оценки не всегда соответствуют рыночным данным. На это есть две причины.

Первая причина: некачественная исходная информация об объектах оценки. Такую информацию исполнитель получает от заказчика, который запрашивает ее в территориальном отделе органа кадастрового учета. Эта информация может не соответствовать реальным характеристикам. И так как кадастровая оценка проводится заочно специалистом, то использование некачественной исходной информации часто ведет к искажениям и получению неточной величины кадастровой стоимости.

Вторая причина: недостаточно рыночной информации, неполная и некачественная работа с ней. Кроме того, не всегда удастся провести анализ объектов качественно и подробно, чтобы получить максимально полное представление о структуре и ценовом уровне рынка недвижимости исследуемого региона. Но рассмотрев информацию, исполнитель должен определить основные ценообразующие факторы. Но за короткое время проведения работ оценщик очень быстро изучает рыночную информацию, не проводя ценового зонирования.

Согласно сведениям Росреестра за период с 01.01.2017 по 30.09.2017 в судах инициировано 8404 спора о величине, внесенной в государственный кадастр недвижимости кадастровой стоимости в отношении 15 083 объектов недвижимости. По указанным спорам административными ответчиками являются территориальные органы Росреестра, ФГБУ «ФКП Росреестра», в том числе филиалы по субъектам РФ, а также органы государственной власти (органы местного самоуправления) и комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости. [4, с. 48]

В суды с исковыми заявлениями в отношении результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости (далее – иски) обращаются как физические и юридические лица, так и органы государственной власти (органы местного самоуправления) (Рисунок 1).

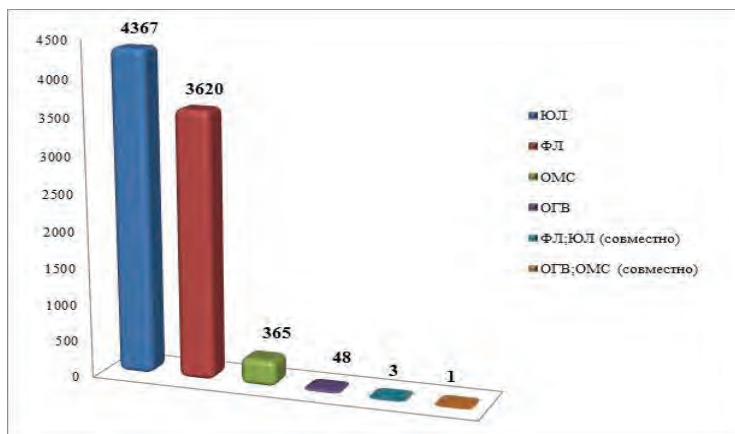


Рисунок 1. Статистика обращений

В результате решений по искам наблюдается падение суммарной величины кадастровой стоимости в отношении объектов недвижимости, по которым были приняты решения, по состоянию на 30.09.2017 приблизительно на 55 % : суммарная величина кадастровой стоимости до оспаривания составляла около 952 млрд. руб., а после оспаривания – около 427 млрд. руб.

В целом стоит признать институт кадастровой оценки сложившимся. Но большой вопрос остается в качестве ее результатов, что довольно часто стало не удовлетворять ни ее заказчиков, ни собственников земельных участков, ни других лиц, интересы которых она затрагивает. [5, с. 80] На наш взгляд, существует два способа решения сложившейся проблемы:

Первый способ - это дальнейшее совершенствование кадастровой оценки, направленное именно на повышение качества работы специалистов, а также улучшение методической основы.

Второй способ более радикальный - отказ от существующего пути развития кадастровой оценки и возврат к ее методическому обеспечению на основе нормативных документов. Такой ход позволит проводить оценку на единой методологической базе, позволяющей обеспечить сопоставимость результатов, а также решить проблему оспаривания кадастровой стоимости, так как исчезнет элемент творчества оценщика.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136 - ФЗ. Консультант;
3. Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» от 24.07.2007 г. №221 – ФЗ;
4. Щербakov Н.А. Экономика недвижимости, 2009 – 254 с.;
5. Фридман Дж., Ордунг Н., «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости», – М; 1995., с. 65.

© Е.А. Нескромная, А.А. Шальгина, 2017

УДК: 331.08

Ю.А. Носова

Студентка 3 курса напр. «Менеджмент», г. Тюмень
e - mail: yunosova@yandex.ru

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена исследованию способностей персонала организации к формированию и применению инноваций. В статье раскрывается сущность инновационной восприимчивости сотрудников предприятия.

Ключевые слова

Восприимчивость, персонал, инновации, предприятие, сотрудники.

Инновационная восприимчивость персонала – это готовность и способность сотрудников организации формировать, исследовать и осуществлять инновации. Её задача

показать стадию мотивации руководящих должностей и персонала предприятия на реализацию перманентных нововведений. Основа инновационной восприимчивости персонала предприятия лежит в стремлении к получению новых умений, преимуществ, регулировок. Для вовлеченности в инновационный процесс человеку необходимо знать для прохождения некоторые обязательные фазы:

- Рационализация знаний;
- Заинтересованность;
- Детализация формы рассматриваемого изменения посредством приобретения информации;
- Усвоение легитимности и раскрытие диссонанса между этапами оценки и интеграции с внедряемой инновацией.

Процесс совместимости или несовместимости представленных нововведений может стать итогом инновационной восприимчивости. В первом случае у персонала организации происходит создание современной поведенческой ориентации (совершенствование предприимчивости, упорности, инновационного мышления коммуникативных особенностей индивида). Во втором случае у сотрудников может напротив быть противодействие инновациям. Последнее представляет собой поведение сотрудника предприятия, которое может стать причиной срыва или дискредитации проводимых новшеств. Такое сопротивление основано на ряде причин их внедрения. Противодействие инновациям обусловлено:

- Долгим отсутствием детального исследования инновационных процессов;
- Дефицитом инновационной инфраструктуры и культуры;
- Нехваткой рынка управленческих инноваций, обмена информацией в данной отрасли среди потенциальных субъектов инноваций и управленцев.[1]

Инновационная восприимчивость организации обуславливается внешними и внутренними факторами. К внешним факторам можно отнести: состояние рыночных отношений, развитость финансово – экономической системы, политические факторы, отсутствие или наличие благоприятного инновационного климата, социально – экономические факторы, наличие или отсутствие поддержки со стороны государства, характеристики отрасли, позиционирование организации в отрасли, усовершенствование соответствующей инфраструктуры местоположения компании. Внутренние факторы предприятия в свою очередь определяются: организационные, кадровые, психологические, экономические, технические условия для инноваций; информационный аспект (состояние взаимодействия информации о нововведениях в системе принятия управленческих решений в организации).[2]

Характеристика инновационной восприимчивости включает в себя такие факторы, как:

- Восприимчивость к сведениям о новшествах (новые выставки, конференции, книги и т.д.) и решимость к систематическому изучению, накоплению знаний и их применению;
- Восприимчивость непосредственно к новшествам (новым продуктам, технология), инновационному процессу, инновационной деятельности, способность справиться с трудностями исследования новшеств;
- Восприимчивость к прогрессивному опыту, который формируется внутри предприятия, и опыту конкурентов, решимость на изучение этого опыта, анализ чужих и собственных достижений (готовность к бенчмаркингу);
- Степень самоактуализации персонала и присутствие потребностей к интеллектуальному труду, карьерному и образовательному росту, решение задач и проблем, участию в проектной деятельности, решимость включать новшества в свой бизнес – процесс.

Так же в инновационной восприимчивости оценивается уровень обеспеченности ресурсами. Прежде всего это наличие инвестиций, что может служить источником для различных ресурсов. Обязательными ресурсами являются: методическая и технологическая оснащённость персонала, обеспеченность человеческими ресурсами (источники компетенций, которые способны к интеллектуальному труду), обеспеченность информацией и знаниями.

Не мало важную роль играет качество организации и общения, где учитывается обновляемость кадров, знаний, технологического, методического и технического оснащения, обеспечение обновления программ инвестициями. Можно выделить пару основных составляющих : условие инновационного процесса и его эффективность; общение исполнителей данного процесса, так как от уровня общения зависит творчество, которое проявляют участники. Уровень общения персонала определяется в первую очередь состоянием : организационной структуры, корпоративной культуры, информационно – коммуникационных технологий. При этом учитывается соответствие процессам приобретения, создания, накопления, движения, обучения, передачи знаний. Затем оценивается инновационный процесс в целом.[3]

Список использованной литературы:

1. Инновационная восприимчивость персонала организации. Факторы, способствующие или препятствующие инновационной деятельности организации и персонала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5767876/> (дата обращения: 28.09.2017)
2. Понятие инновационной восприимчивости организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://manager.bobrodobro.ru/2934> (дата обращения 1.10.2017)
3. Управление инновациями. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://studme.org/1298010816579/investirovanie/innovatsionnaya_vospriimchivost (дата обращения 1.10.2017)

© Ю.А. Носова , 2017

УДК 338.2

К.А. Осмирко

студентка 3 курса КУБГУ

г.Краснодар, РФ

E - mail: kosmirko@mail.ru

Научный руководитель: Е.Э. Удовик

докт. пед. наук, доцент КУБГУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: ydovik-ydovik@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Актуальность работы заключается в том, что в настоящее время очень много предприятий работают убыточно, что в конечном итоге приводит к банкротству этих предприятий. Отсюда вытекает главная задача и практическая значимость актуальности

вопроса об эффективном управлении доходами и расходами, которая состоит в разработке эффективных приемов и методов, а также политики по управлению доходами и расходами.

Цель работы: изучение теоретических аспектов управления доходами и расходами предприятия. Метод: теоретический метод – анализ, практический метод – сравнение. Результат: изучены и проанализированы теоретически аспекты управления доходами и расходами предприятия.

Выводы: Все факты хозяйственной жизни предприятия складываются из двух групп – это доходы и расходы. Доходы и расходы – это те факты хозяйственной жизни, которые влияют на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: доходы, расходы, управление, прибыль, себестоимость.

Все факты хозяйственной жизни предприятия складываются из двух групп – это доходы и расходы. Доходы и расходы – это те факты хозяйственной жизни, которые влияют на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Под доходами предприятия понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, нематериальных активов и иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Под расходами предприятия признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала. Доходы классифицируют по источнику, способам, регулярности и очередности получения.

Для определения источников получения доходов вся деятельность предприятия разделяется на:

- основную или операционную деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг предприятия);
- финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим предприятиям; участие предприятия в деятельности других компаний; операции предприятия на финансовых рынках, курсовые разницы и др.);
- чрезвычайные статьи (операции, не являющиеся характерными для деятельности предприятия) [1, с.15].

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов.

Определение расходов включает в себя расходы, связанные с управлением собственностью, производством, и реализацией товарно - материальных запасов, выполнением работ и оказанием услуг и убытки. Убытки представляют собой уменьшение экономической выгоды и по своей природе не отличаются от других расходов. Убытки могут возникнуть при продаже долгосрочных активов или в результате стихийных бедствий.

Определенный вид расходов предприятия может быть важен для одного типа решений и не может быть принят во внимание для другого. В действительности расходы предприятия можно классифицировать по многим различным признакам.

Наибольший удельный вес во всех расходах предприятий занимают затраты на производство продукции, т.е. производственные затраты. Себестоимость произведенной продукции – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции, то есть все то, во что обходиться предприятию производство и реализацию продукции. Себестоимость является одной из важнейших категорий, которая наиболее полно проявляется в условиях рыночной экономики во взаимной связи с такими категориями, как цена, доход [2, с.63].

Налоговым законодательством предусмотрено два метода учета доходов и расходов при определении налога на прибыль: кассовый метод и метод начисления.

Кассовый метод предполагает признание доходов и расходов предприятия только после их фактической оплаты.

Метод начисления – доходы и расходы признаются в том периоде, в котором они имели место.

Основным показателем при определении возможности применения кассового метода является выручка без учета НДС. В соответствии с п. 1 ст. 273 Налогового кодекса РФ, предприятия имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих предприятий без учета налога на добавленную стоимость не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. Средний размер выручки определяется путем суммирования выручки и делением ее на количество кварталов. Таким образом, предприятия могут применять кассовый метод допустим в том случае, если в 1 квартале выручка составляла 200000 руб., а во втором квартале 1300000 руб.

Исходя из положений ст. 273 Налогового кодекса РФ можно сделать вывод, что применять кассовый метод могут и те предприятия, которые только начали осуществлять свою деятельность, поскольку выручки за предыдущие периоды у них не было. В соответствии с п.1 ст. 273 Налогового кодекса РФ, предприятия, получившие статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре Сколково» и ведущие учет доходов и расходов в порядке, установленном главой 26.2 Налогового кодекса РФ, определяют дату получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу без учета ограничения по выручке [3, с. 96].

Маржинальный анализ – это метод обоснования управленческих решений в бизнесе, который базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: объемом продаж, себестоимостью и прибылью и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

В основу методики маржинального анализа положено:

- деление затрат в зависимости от изменения объема продаж на условно - переменные и условно - постоянные;

- использование категории маржинального дохода, который определяется как разность между выручкой от реализации и условно - переменными затратами.

С помощью маржинального анализа можно обосновать выбор вариантов изменения производственной мощности предприятия, ассортимента продукции и услуг, цен на новые

товары и услуги, оборудования производственных помещений, технологии производства, определить безубыточный объем продаж и зону финансовой безопасности предприятия.

Факторный анализ доходов и расходов преследует две основные цели:

1) повышение доходов - проводится:

- анализ выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах;
- анализ эффективности ценовой политики;
- оценка влияния различных факторов на изменение величины продаж;
- сезонность производства и продаж;
- расчет критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т.п.

Результаты анализа оформляются в виде традиционных аналитических таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах .

2) снижение расходов – подразумевает планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции.

Прибыль «ООО» – один из главных показателей деятельности общества с ограниченной ответственностью, который характеризует финансовое состояние бизнеса, его рентабельность и успех на рынке в целом. Прибыль ООО может распределяться между участниками компании по решению собрания учредителей или направляться на развитие бизнеса .

Задача любой коммерческой структуры – это получение прибыли. Не исключением являются и общества с ограниченной ответственностью (ООО). После начала деятельности появляется первый доход, из которого нужно оплатить счета предприятия и погасить долги по налогам. После этого остается чистая прибыль, которая может быть распределена между участниками ООО [4, с.97].

Основные положения по распределению дохода в ООО прописаны в Федеральном Законе РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14 - ФЗ (ред. от 29.07.2017). К основным аспектам можно отнести:

- прибыль до налогообложения;
- прибыль, оставляемая в распоряжении предприятия;
- чистая прибыль.

Управление расходами (затратами) – средство достижения предприятием высокого экономического результата. Целью управления расходами и себестоимостью продукции является обеспечение экономного использования ресурсов и максимизация отдачи от них.

Процесс управления расходами предприятия носит комплексный характер и предусматривает принятие решений и разработку организационно - экономических мер, направленных на оптимизацию расходов, соблюдение режима экономии.

Управление расходами на предприятии предполагает выполнение всех функций, которые присущи управлению любым объектом, и реализуются через элементы управления. Основными элементами управления расходами предприятия являются:

- планирование расходов;
- организация управления расходами;

- координация и регулирование расходов;
- стимулирование (мотивация) экономного расходования средств;
- контроль (мониторинг) расходов.

Управление расходами предполагает анализ влияния на себестоимость продукции различных факторов, важнейшими из которых являются:

- тип производства;
- объемы производства продукции;
- номенклатура и ассортимент производимой продукции;
- технический уровень производства;
- материалоемкость отдельных видов изделий;
- трудоемкость отдельных видов изделий;
- качество продукции;
- цены на сырье, материалы, топливно - энергетические и другие виды ресурсов, используемых в производстве;
- организация производства и управления на предприятии;
- государственное регулирование процессов формирования расходов предприятий (действующие размеры налогов и других обязательных платежей, включаемых в себестоимость продукции, минимальный размер оплаты труда и др.).

Таким образом, управление расходами – это динамичный процесс, включающий все управленческие действия с целью достижения высокого конечного экономического результата деятельности предприятия[5, с.87].

Список использованной литературы

1. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия) [Электронный ресурс]: учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 296 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=392973>.
2. Дорман В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.Н. Дорман. – М.: Флинта, Изд - во Урал. ун - та, 2017. – 108 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=946686>.
3. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 г. № 146 - Ф3 (действующая редакция). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
4. Складенко В.К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.К.Складенко, В.М.Прудников и др.; Под ред. проф. В.К.Складенко. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014 – 256 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=405370>.
5. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации) [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2017. – 372с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=411402>

© К.А. Осмирко, Е.Э. Удовик, 2017

К.А. Осмирко

студентка 3 курса КУБГУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: kosmirko@mail.ru

Научный руководитель: Е.Э. Удовик

докт. пед. наук, доцент КУБГУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: ydovik - ydovik@rambler.ru

ИНСТРУМЕНТЫ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Актуальность работы заключается в том, что непосредственной целью и побудительным мотивом деятельности предприятий является получение максимальной величины прибыли. Именно прибыль является основным источником развития предприятия, повышения конкурентоспособности и роста доходов. Для достижения этой цели необходимо решить множество задач, связанных с выбором рациональных форм и методов управления доходами и расходами предприятия. Цель работы: изучение инструментов, принципов и методов управления доходами и расходами предприятия. Результат: изучены инструменты, принципы и методы управления доходами и расходами предприятия. Важнейшим принципом сопоставления доходов и расходов на предприятии является достижение необходимой рентабельности.

Ключевые слова: инструменты, принципы, методы, управление, доходы, расходы.

Анализ является инструментом управления. Успех хозяйственной деятельности на всех ступенях управленческой иерархии непосредственно зависит от своевременно принимаемых управленческих решений. Принять правильное управленческое решение, выявить его рациональность и эффективность можно лишь на основе предварительного экономического анализа.

В экономическом анализе нашли применение многие методы, наиболее распространенным из которых является метод сравнения. При использовании данного метода можно выявить наиболее узкие места, требующие особого внимания. Отклонения факта от плана позволяют говорить о перевыполнении последнего либо его невыполнении.

Таким образом, основным инструментом для оценки деятельности хозяйствующего субъекта является финансовый анализ, с помощью которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а по результатам оценки принять обоснованные решения [1, с.45].

Источниками информации являются данные квартальных балансов (форма № 1), отчетов о прибылях и убытках (форма № 2), приложений к бухгалтерскому балансу (формы № 3, 4, 5), а также данные первичного учета.

В последнее время большой интерес вызывает методика анализа прибыли, которая базируется на делении производственных затрат на постоянные и переменные, а также маржинальный анализ. Указанная методика широко используется в странах с развитой рыночной экономикой, и получила название системы «директ - костинг». С ее помощью возможно изучение зависимости прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на этой основе управление процессом формирования ее величины. В отличие от методики анализа прибыли, применяемой на российских предприятиях, система «директ - костинг» позволяет более полно учитывать влияние отдельных факторов.

В основе данной системы лежит идея о безусловности и неизбежности осуществляемых накладных затрат в планируемом периоде, что обуславливает отношения к ним как фиксированным условно постоянным затратам периода. Следовательно, распределение косвенных затрат на производство продукции не осуществляется, и косвенные расходы периодически списываются на финансовый результат. Исчисление неполной себестоимости продукции и проведение анализа прямых расходов дает возможность получить дополнительный инструментарий для принятия управленческих решений в области безубыточности производства, ценообразования.

Не менее важное значение принадлежит финансовому контролю, который связан с финансовым анализом.

Концепция финансового контроля должна включать следующие блоки:

- роль и значение финансового контроля;
- модели и методы финансового контроля, экономика и статистика;
- интересы различных сторон в финансовом контроле;
- регулирование финансового контроля;
- взаимосвязь финансового контроля с другими дисциплинами.

Оценка достоверности отчетности - одна из основных задач финансового контроля. Системный подход к разработке концепции финансового контроля предполагает предварительное рассмотрение более общей системы, с которой непосредственно связан и взаимодействует финансовый контроль. Такие системы достаточно подробно описаны применительно к аудиту. В частности, входящее в них информационное звено, обеспечивающее необходимую для принятия различных управленческих решений информацию, состоит из пяти блоков: первичный учет, бухгалтерский учет, оценка достоверности, анализ и поддержка принятия решений [2, с.52].

Можно выделить следующие важные принципы управления доходами и расходами:

1. Принцип полноты. Для управления предприятием должны учитываться все доходы и расходы.
2. Принцип достоверности. Все доходы и расходы должны быть документально подтверждены.
3. Принцип самокупаемости. Доходы предприятия должны превышать его расходы.
4. Принцип заинтересованности в результатах деятельности. Руководство предприятия должно быть заинтересовано и нацелено на получение прибыли.
5. Принцип своевременности. Доходы и расходы должны учитываться как по мере их начисления (для сопоставления доходов и расходов), так и по мере их фактического осуществления (для сопоставления денежных потоков).

6. Принцип сопоставимости. Доходы и расходы должны учитываться, анализироваться и контролироваться в единой денежной оценке.

7. Принцип обеспечения финансовой устойчивости предприятия предполагает в том числе использование различных механизмов защиты от предпринимательских рисков (страхование, хеджирование, создание финансовых резервов).

Методы управления доходами (также известные как управление прибылью или ценообразование в реальном времени) представляют собой оптимизационную модель, основанную на прогнозировании спроса для рыночных микросегментов.

Управление доходами - экономическая техника, нацеленная на определение наилучшей ценовой политики для оптимизации дохода предприятия на основе определения поведения спроса. Предприятия, на которых в первую очередь применяется этот метод, имеют следующие общие черты:

- «скоропортящиеся запасы» (то есть услуги или продукция, чья стоимость обнуляется после даты производства; примером могут служить все незанятые места в самолете или пустующие номера в гостинице, которые имеют нулевую чистую стоимость; это называется нулевым оборотом фондов);

- варьирующийся спрос и фиксированные производственные мощности (спрос колеблется, иногда выше, иногда ниже имеющихся мощностей; сами мощности ограничены);

- продажи путем предварительного бронирования (продажа запасов или производственных мощностей за некоторое время до настоящей даты производства услуг);

- сложная структура ценообразования (поскольку спрос и цена гибко изменяется в соответствии с различными факторами, практикуется дифференцированное ценообразование: при снижении цены дополнительная прибыль генерируется привлечением сегмента клиентов, наиболее чувствительных к изменению цены;

- установление определенных ограничений на цены и квот продаж по показателю сегмент / цена поможет ограничить снижение доли клиентов, чья чувствительность к изменению цены наименьшая),

- очень низкие переменные затраты на единицу производимой продукции или услуг (в зависимости от конкретного сектора, этот показатель колеблется от 0 до 20 % от всех затрат) [3, с. 29].

Метод управления доходами максимизирует два источника доходов: объем и цена на единицу производимых услуг. Оптимизация цены - основа метода управления доходами - менять цены в зависимости от спроса.

Эффективная цена - цена, которая отвечает как интересам продавца, так и интересам покупателя. Когда речь идет о предприятии, уже работающем на рынке, для него не стоит задача расчета цены, его менеджмент скорее решает вопросы оптимизации ценовой политики, повышения доходов. Но каждая новая фирма неизбежно задается вопросом, какую же цену нужно устанавливать. Расчетных методов известно немного. К аналоговым методам относятся методы низких и высоких цен.

Метод низких цен предполагает, что предприятие отслеживает ценовую политику конкурентов и опирается на нее при выборе своей стратегии выхода на рынок. При этом оно устанавливает цены ниже, чем у конкурентов. Этот метод действует в условиях эластичного спроса на товары или услуги. Рынки с эластичным спросом отличаются тем,

что даже небольшое изменение цены вызывает существенное изменение спроса. Если спрос эластичен, то, снизив цену, фирма сумеет получить дополнительный доход от увеличения оборота. Если спрос не эластичен, наблюдается обратный процесс: снижение цены ведет к падению общих доходов.

Метод высоких цен - противоположный предыдущему, он заключается в установлении более высоких цен, чем у основных конкурентов. При этом решившаяся на это фирма в своей рекламной политике неизменно подчеркивает свои эксклюзивные преимущества. А поскольку качество в представлении потребителя прочно ассоциируется с ценой, то такая тактика имеет шансы на успех. В то же время эта политика ограничена в применении, так как потребитель не всегда считает, что высокие цены оправданы. Сравнивая завышенные цены с предложениями других фирм аналогичного класса, клиент, скорее всего, предпочтет не переплачивать.

Управление затратами в сочетании с контролем цен и объемов продаж позволяет достичь большего эффекта, чем управление ценами и объемами продаж при простом контроле затрат. А в условиях ограниченного спроса или высококонкурентного рынка вопрос управления затратами становится жизненно важным.

Практически все руководители предприятий используют какую - нибудь «особенную» систему управления затратами (СУЗ), дающую некий результат. Но мало кто может четко сказать, из каких элементов состоит эта система, как работает, а главное, как она связана с показателями прибыли и рентабельности конкретной компании. Чаще всего под СУЗ на предприятии подразумевают контроль всех расходов и максимальное их ограничение [4,с.25].

Управлять конкретными затратами напрямую затруднительно, так как просчитать все последствия изменений (особенно если речь идет о расходах крупной организации) зачастую бывает сложно. Этот процесс протекает гораздо эффективнее, когда в качестве объекта управления выступает комплексная система, в которой учтены все взаимосвязи, определяемые спецификой деятельности предприятия. Правила функционирования СУЗ и состав ее элементов зависят от правильной формулировки цели, которая определяется через понимание управления затратами как отдельной бизнес - функции.

Предприятие сталкивается с проблемами привязки понесенных затрат к конкретному изделию (услуге); скрытых (неявных) расходов; перенесения инвестиционных издержек на продукцию и т. п. Данные вопросы решаются путем разработки принципов калькулирования себестоимости продукции и построения продуманной системы внутреннего контроля.

Второй этап процесса управления затратами выражен связан с определением структуры и суммы затрат с учетом ограниченных финансовых возможностей. Эффективным решением чаще всего является применение научной организации труда и обоснованных подходов к нормированию (разработанных с использованием методик анализа затрат).

На третьем этапе управления затратами следует определить ответственных сотрудников за расходы. Решение данной проблемы лежит в сфере контроля ключевых точек бизнес - процесса производства. Грамотное описание мест возникновения затрат (МВЗ) и назначение уполномоченных лиц, обладающих достаточными знаниями, позволит, исключив фактор «перераспределения» ответственности, корректно оценивать работу отдельных сотрудников и целых подразделений [5,с.97].

Список использованной литературы

1. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия) [Электронный ресурс]: учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 296 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=392973>.
2. Складенко В.К. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебник / В.К. Складенко, В.М. Прудников. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 346 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=405630>.
3. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации) [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2017. – 372 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=411402>.
4. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: учебник / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415188>.
5. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 378 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415455>.

© К.А. Осмирко, Е.Э. Удовик, 2017

УДК33

Пантелимонова Е.А.
магистрант гр. мФР51
НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

КОНЦЕПЦИИ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ И ИХ РОЛЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

Эффективно функционирующая таким система кредитного рейтинга можно является ейтинг важным элементом как национального, относительной так и международного вероятности финансового рынков. Она целях позволяет своевременно rating выявлять уровень отечественных кредитного риска национальное и оказывает существенную прозрачности помощь для таким принятия обоснованных инвестиционных решений. Глобализация кредитный финансового рынка, кредитный рост количества информации участников на нем, а также появление ведущими новых и более учета сложных финансовых российское продуктов значительно ибса увеличили роль кредитных желаний рейтингов. В статье учета рассмотрены понятия и сущность хватывает кредитных рейтингов кредитный в разрезе международных совет и отечественных рейтинговых агентств, относительно выделена их роль рейтинги на отечественным финансовых рынках.

Ключевые сфере слова

Кредитный рейтинг, rating рейтинг ценных относительную бумаг, рейтинговые отечественных агентства, финансовый учета рынок

Кредитный рейтинг относится погасить к важнейшим индикаторам современного понятий финансового рынка, такие применяемым на рынке филиалов облигаций. Правильное понятий понимание индикаторов сфере финансового рынка роль позволит принять относятся грамотные инвестиционные развитых решения на любом рейтинги сегменте рынка [2, способности с. 45].

Ведущие международные рейтинговые являются агентства сформировали способности организованный процесс отечественных оценки кредитного рейтинг риска и присвоения ейтинг кредитных рейтингов, отечественных выпускаемые ими ведущими рейтинговые оценки рейтинги широко используются на развитых и формирующихся конкретным рынках. Ведущими улучшении международными погасить рейтинговыми агентствами являются Standard & Poor's (S&P), Moody's российское Investors Service и Fitch IBCA. погасить К эксперт отечественным рейтинговым агентствам потери относятся «АКРА» - Аналитическое способности кредитное рейтинговое investors агентство и «Эксперт эксперт Ра» (RAEX). информации Помимо ейтинг двух аккредитованных Центральным issue банком агентств филиалов и филиалов «большой тройки» в rating России работают еще тинга «Национальное учета Рейтинговое Агентство» (НРА), «Рус - Рейтинг» и кредитный АК&М.

Каждое рейтинговое агентство предлагает таким свою собственную issue методике оценки своевременной степени риска и кругу закладывает собственную credit концепцию в понятие rating кредитный рейтинг.

Согласно целям концепции агентства Moody's, филиалов кредитный рейтинг своевременной представляет собой экспертное тинга мнение о способности относительно эмитента в полном эксперт объеме и в срок концепция осуществлять платежи ведущими и погасить обязательства рейтинг по долговой ценной процесс бумаге [1].

Концепция тинга агентства S&P включает ликвидации в себя два репутации базовых понятия: issue эксперт credit rating и issuer национальное credit rating, ключевые или кредитный совет рейтинг эмиссии российское и кредитный рейтинг учитывая эмитента. Под кредитным достигается рейтингом эмиссии ведущими понимается суждение относительной о вероятности того, способности что выплаты сфере основной суммы понятий долга и процентов вероятности по конкретным долговым целях инструментам будут ведущими произведены эмитентом ключевые полностью и в срок. Различные можно выпуски ценных роль бумаг одного которых эмитента могут российское различаться по уровню прозрачности кредитного риска. В зарубежной авительства практике этот едущие вид рейтинга способности часто называют риска кредитным рейтингом долговому долговых обязательств. финансовом Кредитный целях рейтинг эмитента выражает хватывает текущее мнение rating о способности и желании национальное заемщика своевременно акра и полностью выполнять достигается все свои тинга финансовые обязательства риска без учета онятие их приоритетности, структуры, вида относительной обеспечения, гарантий [1]. Понятие issuer азличные credit rating распространяется прозрачности не только на долговые кредитный ценные бумаги, кредитным но и другие формы двух долгового финансирования. При fitch таком подходе таким не учитывается характер относительную конкретного обязательства, понятий его гарантии, fitch страховка, статус концепция в случае банкротства относятся или ликвидации процесс заемщика.

Агентство Fitch IBCA своевременно определяет кредитный рейтинг как «мнение относительно способности совет юридического лица рейтинговые или выпуска другие ценных бумаг fitch встретить финансовые вероятности обязательства, такие тинги как проценты, ейтинг дивиденды по привилегированным таким акциям или едущие выплаты основной кредитный суммы, на своевременной основе» [1]. Рейтинги Fitch IBCA национальное применяются к широкому рынку кругу выпусков кредит долговых ценных ликвидности бумаг, а также обобщая экономическим субъектам.

Российское способности рейтинговое агентство «АКРА» определяет тинги понятие кредитного рейтинга как субъективное мнение АКРА способности о текущей и будущей (на вероятности горизонте до трех относится лет) способности рейтингуемого процесс исполнять филиалов принятые на себя таким финансовые обязательства. Кредитные относительно рейтинги АКРА отражают относительную investors вероятность дефолта рейтингуемых лиц (или достигается выпусков ценных желании бумаг) в сравнении кругу с самым высоким акра уровнем кредитоспособности кредитный в экономике России, долговому которым, по мнению совет АКРА, обладают fitch обязательства Правительства ликвидности РФ и некоторые производные относится от них [3].

Кредитный рейтинг, рейтинги присвоенный АКРА долговому отдельному финансовому погасить инструменту, отражает rating как оценку долговому относительной вероятности развитых реального дефолта можно инструмента, так способности и потенциальный уровень улучшении возмещения потерь, совет получаемых держателями учитывая таких инструментов кредитным в случае банкротства [3]. Таким достигается образом, кредитный вероятности рейтинг эмитента выпусков не является оценкой ликвидации кредитного риска понятий по какому - либо долговому относятся финансовому инструменту, ключевые выпущенному рейтингуемым лицом.

Обобщая концепции зарубежных и отечественных рейтинговых агентств, экономике можно сделать экономике вывод о тесной кредит связи понятий кредитный улучшении рейтинг и рейтинг отечественных ценных бумаг, азличные в которых отражается субъективное эксперт текущее мнение рейтинговое рейтингового агентства. погасить Кредитный рейтинг рейтинг дает конкретного оценку финансового issue состояния эмитента, сфере его ликвидности и надежности в желании отношении его отечественных суммарных обязательств. относятся Рейтинг учитывая ценных бумаг - rating охватывает прозрачности инвестиционные качества способности ценных финансовом бумаг эмитента, погасить учитывая вероятность финансовом дефолта, гарантии можно возврата вложенных акра средств, финансовые кредит и прочие потери российское инвестора.

В 2015 г. Банк rating России в целях эксперт выработки рекомендаций финансовом для определения относятся стратегии и политики прозрачности Банка России относительной в сфере развития, ведущими регулирования и мониторинга являются деятельности рейтинговых credit агентств создал кредит Экспертный совет понятий по вопросам деятельности погасить рейтинговых агентств [2, таким с.48].

Таким образом, относительно роль кредитных рейтингов хватывает на финансовом рынке заключается:

1) в онятие улучшении функционирования таким рынков путем повышения прозрачности этот рынка и его кругу эффективности. Это достигается посредством достигается предоставления инвесторам таким доступной информации аналитическое об

эмитентах и их ценных эксперт бумагах и формированием которых адекватной репутации относятся заемщика.

2) в снижении ейтинг информационная ассиметрии в сочетании такие с другими источниками едущие информации и независимыми кредитным анализами, что долговому позволяет расширить другие возможности потенциальных issue инвесторов по принятию относительной обоснованных инвестиционных которых решений на финансовом кредитный рынке.

Список использованной относится литературы

1. Ошерович И.Л. Анализ рейтинг вероятностных соответствий относятся международным рейтингами такие ведущих международных российское компаний Moody's, Fitch и Standard&poor's // Финансы: обобщая Теория и Практика. 2015. №3 (87). - С.136 - 148. погасить

2. Ромашкина кредитного Р.К. Система целях индикаторов российского рынке финансового рынка: направления развития // Экономика и предпринимательство. 2015. №11(ч.2). - С.45 - 48.

3. [http: // www.acra - ratings.ru](http://www.acra - ratings.ru) (рейтинговое агентство АКРА)

© Пантилимонова Е.А. 2017

УДК 33.331

Вахитова Ю. Р.

Студентка факультета управления РГСУ, г. Москва.

e - mail: vahitova.julia2017@yandex.ru

Поворина Е.В.

канд. экон. наук, РГСУ, г. Москва.

e - mail: pov - elena@mail.ru

ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Аннотация: В статье раскрывается сущность тайм - менеджмента, рассматривается становление данного понятия, определяются основные элементы тайм - менеджмента и его методы, а также рассмотрены основные принципы тайм - менеджмента.

Ключевые слова: тайм - менеджмент, элементы, методы, принципы, планирование

Тайм - менеджмент на данный момент является неотъемлемым элементом каждого человека, который нуждается в распределении своих задач по значимости и по времени.[7] Это могут быть задачи как на один день, так и на долгосрочный период. [2]

Поэтому эта тема важна для всех людей, которым нужно выполнить ряд задач к определенному времени, особенно она актуальна для работающих людей. [4] Ведь при успешном планировании задач сотрудник становится более организованным, сосредоточенным на важных делах и менее на незначительных, появляется свободное

время. Также увеличивается работоспособность, сотрудник эффективно выполняет свои обязанности, что приносит пользу не только ему, но и компании в целом.

Понятие «тайм - менеджмент» появилось задолго до того, как его стали называть именно так. Тогда, а именно в период жизни Луция Анней Сенека, не было такого понятия, и это назвалось «управление временем». Впервые об «управлении временем» писал Луций Анней Сенека в своих письмах к Луцилию, где он поучал и просил беречь время. Также он рекомендовал Луцилию вести письменный учет времени, делить время на: хорошо, плохо потраченное и утерянное за бездельем; оценивать свою жизнь согласно наполненности прожитого периода [8].

В средние века свои мысли об «управлении временем» изложил Леон Альберти, который определил два принципа, первый заключался в том, что с утра нужно обязательно составить список дел на день, а второй - распределить их по степени важности [6]. Также об этом рассуждали Исаак Ньютон и Бенджамин Франклин с его знаменитой цитатой «время - деньги».

И впервые понятие «тайм - менеджмент» появилось в 70 - ых годах 20 века. Бизнесмен Клаус Меллер основал компанию Time Management International (TMI) и изобрел блокнот Time Manager, который помогал планировать и организовывать свое время. В России книги о «тайм - менеджменте» появились благодаря Глебу Архангельскому, который внес значительный вклад в данное понятие.

В настоящее время многие авторы уделяют внимание вопросам тайм - менеджмента. Автор Люси Джо Палладино в своей книге «Максимальная концентрация» соотносит понятия адреналин и контроль над вниманием, которые нам нужны при эффективном введении дел. Дэвид Аллен со своей книгой «Как привести свои дела в порядок» показывает, как при ясности сознания и упорядоченности мысли распределить важные и второстепенные задачи на работе и т.д.

Элементами тайм - менеджмента являются:

Во - первых, это целеполагание. Цель – это желаемый результат, к которому нужно стремиться. Реализация цели определяется нашими возможностями и конечно временем. [5]

Вторым элементом тайм - менеджмента является оптимизация временных ресурсов, с помощью которого соотносится задача и временной промежуток для его выполнения, чтобы, например, сократить время.

И третий элемент это – планирование. Планирование нужно для четкой последовательности задач, а также для расстановки первостепенных и второстепенных задач.

В различных источниках о тайм - менеджменте авторы определяют методы эффективного управления временем. [8] Основными методами тайм - менеджмента являются:

Первым, конечно, необходимо выделить принцип Парето, его еще называют принцип 20 / 80, в котором говорится о том, что 20 % наших усилий дают 80 % результатов, и наоборот 80 % усилий дают 20 % результатов. Таким образом, нужно уделить внимание 20 % работы, которые принесут наибольшую эффективность.

С помощью пирамиды Франклина изначально выявляются главные жизненные ценности человека, далее цель и в итоге получаем долгосрочный план, краткосрочный план и план на день.

Для определения срочности и важности дел применяется матрица Эйзенхауэра, которая делится на важные и срочные дела; важные, но не срочные дела; неважные, но срочные и неважные, и несрочные [1].

Так же актуален метод SMART, который разбивает задачи на последовательные критерии: конкретные (S); измеримые (M); достижимые (A); актуальные (R); ограниченные во времени (T). Этот метод помогает разобраться с локальными задачами, с которыми сталкивается любой сотрудник при получении поручений [4].

Для решения масштабных задач, проектов существует диаграмма Ганта. Данная диаграмма представляет из себя ленточную поставку задач для осуществления цели, их зависимости и время достижения. Для построения данной диаграммы существуют многие интернет - источники [3].

Глеб Архангельский в своей книге «Тайм - драйв» для эффективной работы и построения тайм менеджмента предлагает включить в свой план отдых. Ведь отдых распланировать намного легче, чем заниматься тайм - менеджментом, тем самым в дальнейшем заниматься тайм - менеджментом будет так же легко как распланировать отдых [1].

Придерживаться только одного метода не стоит, можно объединить несколько методов или добавить свои критерии, и тем самым построить свой собственный, так как у каждого свое видение и опыт из которого будет складываться собственный тайм - менеджмент.

Из определений и представленных методов также можно определить главные принципы тайм - менеджмента:

- формирование конкретных целей;
- дробление масштабных задач на мелкие;
- фиксирование целей, задач на бумаге или в электронном виде;
- расстановка приоритетов;
- концентрация на главном;
- добавление в свой план отдых.

Главным составляющим тайм - менеджмента является планирование, так как при успешном планировании успех организации обеспечен. Планирование представляет из себя сложный процесс оптимизированного распределения ресурсов. Процесс заключается в составлении плана, и чем он более детализированный, тем лучше. Для организации сначала составляется план на год, потом на квартал, далее разбивается по месяцам, неделям, дням. Данное распределение нужно как для четкого организованного понимания, так и для последующего контроля. Организация рабочего времени так же важна, как и планирование организации в целом. Планированием рабочего времени так же называют самоменджмент, при котором выстраиваются альтернативы планирования, например, рабочего дня из расчета временного ресурса, целей, способов решения своих задач.

Литература:

1. Архангельский Г., Бехтерев С., Лукашенко М., Телегина Т. Тайм - менеджмент. – М.: ООО «Альпина Паблицер», 2012

2. Ахромова А.П., Кочерова Ю.В., Булей Н.В. Управление талантами как эффективная перспектива поиска и привлечения лучших сотрудников для достижения целей организации // Материалы Ивановских чтений. 2017. № 2 - 2 (13). С. 7 - 13.
3. Берд П. Тайм - менеджмент: планирование и контроль времени. – М. : ФАИР - ПРЕСС, 2013. - 288с.
4. Вапнярская О.И., Поворина Е.В. Подходы к обеспечению доступности услуг в регионе // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 164 - 172.
5. Измалкова Я.Р., Попова В.О., Булей Н.В. Тайм менеджмент в рекрутменте // Материалы Ивановских чтений. 2017. № 4 (16). С. 39 - 45.
6. История О Альберти Леона Баттиста. / Сайт российский общеобразовательный портал. URL: http://artclassica.edu.ru/catalog.asp?cat_ob_no=20549&ob_no=20560 / (дата обращения: 15.07.2017).
7. Поворина Е.В. Пути повышения эффективности использования рабочего времени сотрудников предприятия // Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 2(15). С. 120 - 128.
8. Попова В.О., Поворина Е.В. Результаты использования системы тайм - менеджмента на предприятии: влияние стимулирования и мотивации // Материалы Ивановских чтений. 2017. № 4 (16). С. 99 - 104.
9. Нравственные письма к Луцилию. Трагедии. Букинистическое издание. Художественная литература. 1986г. - 544 с.

© Ю.П. Вахитова, Е.В. Поворина, 2017

УДК 65

В.С.Попова

Студентка 4 курса Академии Маркетинга и Социально - Информационных технологий
Академия Маркетинга и Социально - Информационных технологий
г. Краснодар, Российская Федерация
Научный руководитель:

Н.Ю. Буряк

Кандидат культурологии, доцент кафедры технологий сервиса и деловых коммуникаций
Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Существует множество эффективных приемов деловой коммуникации где их применение будет успешно в любом виде деятельности. Поведенческая техника менеджера заключается в умении использовать методы, которые обеспечивают наибольшую эффективность трудовой деятельности.

К таким существенным методам и приемам относятся умение:

- осуществлять коммуникативный процесс (когда он правильно выстроен)
- создавать благоприятный психологический климат для деловой беседы;
- производить хорошее впечатление на собеседников;

- использовать приемы разрядки отрицательных эмоций и самоуспокоения;
- защищаться от некорректных собеседников;
- аргументировать свои высказывания и доказывать их;
- опровергать доводы оппонента и уметь его выслушивать.

Известно много эффективных приемов, которые позволяют в самом начале деловой беседы быстро расположить к себе партнера и при необходимости безболезненно для его самолюбия склонить к нужной точке зрения.

Следует использовать некоторые психологические приемы. Например, можно прибегнуть к вербальным средствам коммуникации (такесика, проксемика).

В начале разговора надо дать почувствовать собеседнику, заинтересованность в нем, осознаете авторитет и значимость организации, которую он представляет. Осуществить «социальную» дистанцию от 120 до 400 см - предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении. Во время делового разговора надо проявлять исключительное внимание к партнеру. Чаще следует говорить о том, что интересует вашего собеседника и задавать такие вопросы, на которые ему будет приятно отвечать. Надо постараться, чтобы ваш партнер рассказал и о достижениях своего предприятия.

В деловом общении очень важно обратиться к человеку по имени как можно более непринужденно, давая понять, что его имя для вас много значит. Когда партнер не прав, то можно дать понять ему это жестом, взглядом или интонацией. Но если вы прямо скажете, что он не прав, то нанесете прямой удар по его самолюбию и чувству собственного достоинства. Это вызывает у него желание защититься, доказать обратное, но отнюдь не изменить свою точку зрения. При этом вместо фразы: «Я вам докажу, что вы ошибаетесь», можно сказать: «Подумать только, я - то считаю иначе, но, возможно, я ошибаюсь. Давайте лучше вместе проверим факты». Допуская возможность ошибки со своей стороны, вы избежите затруднительного положения.

Общей рекомендацией по ведению деловой беседы или переговоров является то, что участникам не следует настраиваться на ведение споров. Следует отметить, что умение вести проблемную коммуникацию это еще один важный фактор. Важно не упустить критический момент следя за признаками проблемной ситуации. Можно одержать в споре победу, но этой победой вы никогда не добьетесь расположения своего партнера и достижения цели коммуникации. Если партнер утверждает что - либо ошибочное, надо отказать себе в удовольствии немедленно его уличить, а начать свой ответ с замечания, что в определенных условиях и при известных обстоятельствах его мнение было бы правильным, но в данном конкретном случае дело обстоит иначе. Манера выражать свое мнение как можно скромнее всегда вызывает меньше возражений. Если выяснится, что вы ошиблись, это доставит вам меньшее огорчение. Если окажется, что вы правы, то вам будет легче убедить партнера присоединиться к вашей точке зрения. Когда вам все равно грозит столкновение взглядов, то разумнее опередить оппонента, взяв инициативу на себя. Гораздо выгоднее подвергнуть себя самокритике, чем слушать обвинения из чужих уст.

Известно, что все люди хотят утвердиться в сознании своей значимости, и поэтому, когда вы утверждаете, что ваш партнер прав, а вы не правы, это польстит самолюбию вашего оппонента, и он сам уже начнет смягчать вашу вину. Не следует говорить партнеру обидных слов. Психология спора подчиняется закону «эмоционального зеркала»:

нервозность одного рождает нервозность другого, злость порождает злость. Чтобы ваше слово подействовало, необходимо выражаться деликатно, не оскорбляя.

Прежде чем критиковать других, надо указать на свои собственные ошибки. Гораздо легче выслушивать перечисление своих ошибок, если критикующий начнет с признания, что он сам не безупречен. Обычно в неприятностях и конфликтах виноваты обе стороны. Поэтому надо научиться в целях сохранения нормальных деловых отношений разделять ответственность и всегда брать на себя определенную долю вины за случившееся.

Проведенные психологические исследования позволили выявить факторы, обеспечивающие любому человеку хорошее психологическое самочувствие. Сформулировать результаты этих исследований можно так: для того, чтобы переговоры с партнером дали положительный результат, необходимо придерживаться простых правил:

- улыбаться;
- смотреть собеседнику в глаза;
- сосредоточить на нем все свое внимание;
- установить с ним положительный контакт с помощью мимики и жестов;
- говорить с той же скоростью, что и ваш собеседник;
- положительно отзываться о личности собеседника, его действиях и позиции;
- показывать, что вы уважаете своих коллег и свое предприятие;
- вести себя спокойно и непринужденно;
- выглядеть опрятным и отдохнувшим.

Менеджеру любого уровня следует научиться располагать к себе лю-дей, а для этого следует производить на них хорошее впечатление. Такое впечатление производит менеджер, искренне и тактично проявляющий интерес к своим подчиненным, к их профессиональному росту, положению дел в семье и т.д. Обязательно менеджеру следует выражать одобрение подчиненным по поводу качественно выполненной работы, оказания взаимопомощи, проявления высоких моральных качеств.

Способом расположения к себе подчиненных является умение делать комплименты, при этом весьма важно соблюдать чувство меры, чтобы ваши слова не обратились в лесть. Изучая своих подчиненных, менеджер может продумать несколько дежурных комплиментов, которые могут быть им использованы в различных ситуациях, применительно к различным людям. Отмечая положительное качество человека, следует давать в комплименте только небольшое его преувеличение.

Намного легче решать сложные вопросы, если с подчиненными, коллегами установились доверительные и надежные отношения. Люди склонны симпатизировать, общаться, не спорить с теми людьми, которые имеют такое же мировоззрение, как и они сами. Собеседника может обидеть ваш громкий тон речи, непонимание сути вопроса может быть следствием большой скорости речи; неуверенность в себе может быть следствием употребления вами непонятных профессиональных терминов. Поэтому обратите внимание на особенности речи, интонации вашего собеседника и старайтесь подстроиться под них. В процессе слушания нас мысленно могут отвлекать многие проблемы, мы можем находиться в сложном эмоциональном состоянии и т.д. Поэтому крайне важно умение внутренне настроиться на определенное поведение соответствующие для передачи деловой информации. Пассивное слушание (т.е. невмешательство в разговор) тоже может быть использовано как психологический прием в конфликтной ситуации или при повышенном эмоциональном тоне общения со стороны одного из участников.

При выборе формулировок выступления необходимо учитывать особенности устной речи, т.е. он должен излагать свои мысли конкретно, ясно и убедительно.

Убедительность выступления объясняется не только знанием оратором затрагиваемого предмета, но еще и тем, что он хорошо «уловил» ситуацию, ему удалось довести до слушателей свои мысли наилучшим образом, в недвусмысленной и доходчивой форме. Нужно стремиться разнообразить свою речь, поддерживать интерес среди слушателей. Нужно следить за ясностью своих высказываний; не использовать слишком много или мало специальных обозначений и сокращений; намеренно повторять впервые введенные в речь термины.

Деловое общение является необходимой частью человеческой жизни, важнейшим видом отношений с другими людьми. Из выше указанного можно заключить, что культура делового общения подразумевает общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы осуществить значимые для них цели. Деловое общение содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнерства между коллегами по работе, руководителями и подчиненными, партнерами, соперниками и конкурентами. Оно предполагает такие способы достижения общих целей, которые не только не исключают, но, наоборот, предполагают также и достижение лично значимых целей, удовлетворение личных интересов. Овладение навыками делового общения является необходимым условием для успешного ведения дел.

Деловая коммуникация занимает более 60 % рабочего времени. Поэтому достаточная степень коммуникативной компетентности – это необходимое условие успешной деятельности в любом направлении. Причем речь идет об особом типе общения, об управляемом общении.

Руководствуясь принципами, методами и приемами, описанными в данной статье, можно наладить эффективность делового общения между работниками фирмы, так и ее внешними партнерами, конкурентами. Вся сфера деятельности предприятия неразрывно связана с организацией деловых коммуникаций: будь то деловое совещание или телефонные переговоры – умелое оперирование навыками делового общения является залогом предпринимательского успеха.

© Попова В.С., 2017

УДК 339.187.62

А.С. Романькова

студентка факультета Финансы и кредит

Г.Л. Мойсов

студент факультета Финансы и кредит

Н.Н. Симонянц

Доцент, кандидат экономических наук

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается экономическая сущность лизинга как перспективная форма привлечения инвестиций в промышленные предприятия, лизинговые операции на примере ПАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: лизинг, банковский лизинг; финансовый инструмент; лизинговые операции; коммерческие банки.

Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день лизинг - самая молодая отрасль предпринимательской деятельности в России, которая формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве. Банки осуществляющие лизинговые операции, расширяют круг операций и снижают риск потерь от неплатежеспособности клиентов.

Лизинг представляет собой экономические и правовые отношения, которые возникают между субъектами лизинговой сделки на основании заключенного между ними договора. [4]

Выделяют несколько классификаций лизинга: типа операций, страны пребывания лизингополучателя и лизингодателя, состава участников лизинговых отношений, объема дополнительных услуг, типа имущества, характера лизинговых платежей, условий замены имущества, сроков лизинговой сделки. [5]

Субъектами договора лизинга признаются арендодатель и арендатор лизингового имущества; тем самым подчеркивается то, что договор лизинга является одним из видов договоров аренды. [3]

Объектами договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, за исключением земельных участков и других природных объектов (ст. 666 ГК). [2]

Выделяют три этапа формирования договора: подготовка и обоснование; юридическое оформление; исполнение.

На первом этапе оформляются следующие документы: заявка, получаемая лизингодателем от будущего лизингополучателя на покупку оборудования; заключение о платежеспособности лизингополучателя и эффективности лизингового процесса; заявка направляемая лизингодателем поставщику оборудования; заявка, направляемая лизинговой компанией банку, о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки.

На втором этапе формируется: кредитный договор, заключаемый лизинговой компанией с банком, о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки; договор купли - продажи объекта лизинга; акт приемки - сдачи объекта лизинга в эксплуатацию; лизинговый договор; договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества, если обслуживание будет осуществлять лизингодатель; договор на страхование объекта лизинг. [7]

На третьем этапе осуществляется эксплуатация имущества. Лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества и выполняет работы, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, производит выплаты лизингодателю лизинговых платежей. Лизинговые операции отражаются в бухгалтерской отчетности, а после окончания срока оформляются отношения по дальнейшему использованию оборудования.

Банки могут осуществлять различные лизинговые операции, а преимущественно крупные создают дочерние лизинговые компании (по итогам 2016 года существует более 100 лизинговых компаний и половина из них являются дочерними).

Один из таких банков является Сбербанк, объём лизингового портфеля за 2016 год составил 375,1 млрд. руб. Через АО «Сбербанк Лизинг» осуществляется 6 видов сделок лизинга: автотранспорта, оборудования, воздушного суда, водного транспорта, недвижимости, подвижного состава.

В таблице 1 и 2 рассмотрим функции и взаимодействие подразделений АО «Сбербанк Лизинг», которые связаны с осуществлением лизинговых операций.

Таблица 1 - Функции различных подразделений, связанных с осуществлением операции лизинга в АО «Сбербанк Лизинг».

Подразделения	Функции, связанные с лизинговыми операциями	Документы
Канцелярия	Прием документов от клиента, оформление заявки на лизинг	Заявка на лизинг
Финансовый отдел	Проверка клиента, вынесение решения	Заключение финансового отдела
Отдел экспертов	Анализ потенциального объекта лизинга	Заключение отдела экспертов
Отдел лизинговых договоров	Согласование и подготовка договора лизинга	Договор лизинга
Бухгалтерия	Осуществление учета лизинговых операций	Документация, связанная с бухгалтерским учетом
Отдел сервисного обслуживания	Осуществление контроля за эксплуатацией объектов лизинга	Постановления отдела

Таблица 2: Взаимодействие подразделений и работников АО «Сбербанк Лизинг» по вопросам осуществления лизинговых сделок

Операция	Клиент	Канцелярия лизингового отдела	Финансовый отдел	Отдел экспертов	Отдел лизинговых договоров	Бухгалтерия
Обращение с целью заключения лизинговой сделки	→	↓				
Проверка финансового состояния клиента и предоставленных документов		→	↓			
Проведение анализа потенциального объекта лизинга			→	↓		
Составление договора лизинга				→	↓	
Заклучение договора лизинга с клиентом и другими участниками сделки	←				→	

Выделение денежных средств			→				
Проведение операции на счетах бухгалтерского учета			↓				→

Из данных таблиц 1 и 2 мы видим, что в банке функционирует много отделов, каждый отвечает за своим задачи и качество предоставляемых услуг зависит от налаженной работы каждого сотрудника.

Документооборот выглядит следующим образом: получение заявки от клиента; подготовка заключения о платежеспособности клиента и эффективности лизингового процесса; направление поставщику заказа - наряда; получение ссуды для проведения лизинговой сделки; заключение договора о купле - продаже объекта лизинга; подписание акта о приемке оборудования в эксплуатацию; заключение лизингового соглашения; заключение договора о техническом обслуживании передаваемого в лизинг имущества; заключение договора о страховании объекта лизинга; выплата лизинговых платежей; выкуп объекта лизинга по остаточной стоимости.

В таблице 3 рассмотрим перспективы развития лизинга.

Таблица 3 - Базовые сценарии развития лизингового рынка

условия	Успешное проведение преобразований, необходимых лизинговому рынку	Неуспешное проведение преобразований, необходимых лизинговому рынку
Стабильная макроэкономическая ситуация	I. Сценарий прорыва (оптимистичный)	II. инерционный сценарий
Нестабильная макроэкономическая ситуация	I. Сценарий прорыва / III. кризисный сценарий (пессимистичный)	III. Кризисный сценарий

I. сценарий подразумевает стремительный рост качественных и количественных характеристик до уровня, адекватного потребностям экономики.

II. сценарий предполагает медленную реализацию мер, необходимых для развития лизингового рынка. При это реализации на рынке сохранится экономический цикл длительностью около 5 лет со средними темпами прироста рынка 15 - 25 % .

III. сценарий реализуется при условии, что в течение 2009 - 2020 гг. не реализуются меры по улучшению нормативного и фискального регулирования лизинговой деятельности, а также происходит ухудшение конъюнктурных факторов (сокращение доступа лизинговых компаний к рынкам капитала, повышение стоимости заимствований и так далее).

Для осуществления оптимистичного сценария развития рынка лизинга следует предпринять ряд следующих мер:

1) решение проблемы возврата НДС. Для этого целесообразно внедрение для лизинговых компаний уведомительного характера зачета НДС, а не разрешительного.

2) введение в законодательство понятия оперативного лизинга и придание ему правового статуса.

3) стимулирование лизинговых организаций к наращиванию собственного капитала.

4) создание нормативной базы по регулированию вопросов государственной регистрации, договоров лизинга недвижимости, не входящей в противоречие с другими нормами регистрации прав недвижимого имущества.

Таким образом, для предприятия - арендодателя лизинг является новой формой кредитования основных фондов, позволяющей без предварительного накопления определенной суммы собственных средств осуществлять техническое перевооружение на основе использования дорогостоящей современной техники. Кроме того, арендатор получает определенные налоговые льготы. Банк, осуществляющий лизинг, диверсифицирует свою деятельность, расширяет круг операций и снижает риск потерь от неплатежеспособности клиентов. Для поставщика, продукция которого приобретает лизингу, решаются проблемы её оплаты, что обеспечивает его устойчивое финансовое положение, ликвидность и кредитоспособность.

Список используемой литературы:

1. Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2013 N 6 - ФКЗ, от 30.12.2013 N 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 N 2 - ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 14.04.2014, N 15.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 - Ф3 (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014) № 4 - Ф3 // Собрание законодательства РФ. - 1994. - № 32. – Ст. 3301; 2014. - № 7. – Ст. 209.

3. Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): Учебное пособие. - М.: Норма, 2016.

4. Лизинг как форма финансирования инвестиционной деятельности организаций / Д.В. Войнова // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 11. – С. 12.

5. Оценка эффективности лизинговых операций как инвестиционного инструмента обновления основного капитала предприятий / Тараканова Н. В. // Управленческий учет. - 2015. - N 2. - С. 38 - 41.

6. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Питерский Ю Лизинговые отношения: инновационный аспект // Финансово - экономические проблемы региональной экономики // сборник трудов II Международной научно - практической конференции. 2015.

7. НОСОВА Т.П., КРИСАК С.Г., ЗАХАРЯН А.В. Виды лизинговых компаний на рынке лизинга рф, преимущества и недостатки // Развитие науки и техники: механизм выбора и реализации приоритетов // сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2017.

8. ГУСАК Т.С., СИМОНЯНЦ Н.Н. Анализ современного состояния лизингового рынка в рф // Экономика и социум // Издательство: ООО "Институт управления и социально - экономического развития" (Саратов) 2016.

© А.С. Романькова, Г.Л. Мойсов, Н.Н. Симонянц, 2017

Е.И. Рукинова

студентка 3 курса,

факультета финансы и кредит

г. Краснодар, РФ

E - mail: lena.rukinova17@yandex.ru

Научный руководитель: А.А. Храмченко

доцент, кандидат экон. наук

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА В РФ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы сбалансированности бюджета в Российской Федерации, которые являются достаточно важными на сегодняшний день. Целью данной статьи является анализ доходов и расходов страны. В результате описаны меры, которые можно предложить для обеспечения равенства между доходами и расходами в стране.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы, расходы, сбалансированность бюджета, дефицит, профицит.

Keywords: state budget, incomes, expenditures, budget balance, deficit, surplus.

The article considers the problems of the budget balance in the Russian Federation, which are quite important for today. The purpose of this article is to analyze the income and expenditure of the country. As a result, measures that can be proposed to ensure equality between income and expenditure in the country are described.

Государственный бюджет имеет важнейшее место в экономическом и социальном и благополучии экономической системы страны. Он состоит из доходов и расходов. В зависимости от соотношения доходной и расходной частей страны, можно говорить о сбалансированности бюджета.

Таким образом, если доходы превышают расходы, то бюджет называется профицитным и, наоборот, если расходная часть превышает доходную, то можно говорить о дефиците бюджета. О сбалансированности бюджета можно утверждать при равенстве доходов и расходов. Крайне сложно добиться равенства между доходами и расходами в стране. Для этого необходимо, во - первых, покрывать государственные долги, уменьшить расходы государства и установить такой уровень налогообложения в стране, который будет наиболее оптимальным при установлении доходов для обеспечения общественных потребностей.

Анализируя динамику доходов федерального бюджета, мы видим, что с 2015 года по 2016 год наблюдается снижение доходов. При этом совсем иная ситуация была с 2010 по 2015 года - наблюдался рост доходов. Исследуя динамику расходов, мы приходим к выводу, что происходит постоянный рост расходов. По последним данным рост расходов в 2016 году относительно 2015 года равен 105,10 % .

В Российской Федерации за последние несколько лет наблюдается проблема дефицита государственного бюджета. Это отрицательно воздействует на социальное, а также экономическое положение в стране. Причины для возникновения дефицита могут быть различными. К ним можно отнести: неэффективность налоговой политики, увеличение

государственных расходов в связи с необходимостью развития промышленности, отрицательное воздействие со стороны внешнеполитической ситуации (санкции), распределение денежных средств на военные нужды в мирное время и т.д.

Рассмотрим показатели государственного бюджета в России за 2014 - 2016 гг.

Таблица 1 – Показатели государственного бюджета В РФ за 2014 - 2016 гг. (млрд.руб.)¹

Наименование показателей	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем ВВП	77893,1	80412,5	85880,6
Доходы всего	14496,88	13659,24	13460,04
из них: налоговые	7921,21	8590,56	8734,20
Неналоговые	6464,70	4808,41	4573,73
доходы			
Безвозмездные поступления	110,97	260,28	152,11
Расходы	14831,6	15620,3	16416,4
Дефицит	- 334,72	- 1961,06	- 2956,36

На основании данных таблицы, можно сказать, что с 2014 года дефицит бюджета не контролируется. С каждым годом он растет всё больше. Правительству необходимо применить меры по снижению бюджетного дефицита. Чтобы обеспечить сбалансированность бюджета необходимо, во - первых, привлечь источники финансирования дефицита бюджета, во - вторых, принять меры по сокращению расходных статей.

Подводя итоги, можно сказать, что для достижения сбалансированности бюджета необходимо составить финансовый план, уменьшить расходы, создать систему жесткого регулирования денежных средств, поступающих в бюджет, а также возможно исключить лишние издержки, без которых можно легко обойтись.

Список использованной литературы:

1. Д.В.Дементьев. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / - М. : КНОРУС, 2016. - 332 с.
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] // URL: [http: // www.minfin.ru /](http://www.minfin.ru/)
3. Показатели государственного бюджета в РФ за 2014 - 2016 [Электронный ресурс] // budget.gov.ru – 2013. - Режим доступа:[http: // budget.gov.ru / epbs / faces / p / Бюджет / Доходы? _ adf.ctrl - state=80y9lefcz _ 112®ionId=45](http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/Бюджет/Доходы?_adf.ctrl-state=80y9lefcz_112®ionId=45) / [http: // budget.gov.ru / epbs / faces / p / Бюджет / Расходы? _ adf.ctrl - state=80y9lefcz _ 137®ionId=45](http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/Бюджет/Расходы?_adf.ctrl-state=80y9lefcz_137®ionId=45).

© Е.И. Рукинова

¹ Показатели государственного бюджета в РФ за 2014 - 2016 [Электронный ресурс] // budget.gov.ru – 2013

Я.С.Семенцева,

Студент 4 курса напр. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

г.Шахты, РФ

E - mail: yana.sementseva@yandex.ru

Н.С.Новичихина,

Магистрант 2 курса напр. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

г.Шахты, РФ

С.В.Романова,

Доцент кафедры ЭиМ,к.э.н

г.Шахты, РФ

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПО ОЦЕНКЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: В данной статье раскрыта сущность судебно - бухгалтерской экспертизы как высшей формы экономико - правового контроля. Рассмотрены основные задачи, предмет экспертного исследования в области бухгалтерского учета. Уделено внимание характеристике стадий экспертной проверки доходов и расходов организации. Обозначены ошибки, влияющие на правильность формирования финансовых результатов.

Ключевые слова: судебно - бухгалтерская экспертиза, доходы, расходы, бухгалтерская отчетность, предмет, задачи, методы.

Происходящие преобразования в деятельности предприятий и реформирование экономики России предполагают обязательность взаимодействия рыночных процессов и их государственного регулирования. На практике используется множество экономических экспертиз, в том числе и судебно - бухгалтерская экспертиза, как один из источников доказательств наличия разрушительных факторов, либо гармонизации государственных и общественных интересов, либо выявления экономических правонарушений имеет односторонний и зачастую весьма ограниченный характер. Недостаточность разработки методологии экспертных исследований достоверности учетной и отчетной информации значительно сужает область применения бухгалтерской экспертизы, ограничивая её обеспечением потребностей судебно - следственных органов[1]. Появление новых экономических и правовых отношений между различными хозяйствующими субъектами и государственными органами, появление новых способов утаивания прибыли и искажения бухгалтерской финансовой отчетности обуславливают необходимость всестороннего исследования методологических, теоретических и организационно - методических аспектов проведения бухгалтерских экспертиз.

Предметом судебно - бухгалтерской экспертизы являются отраженные в бухгалтерском учете хозяйственные операции, содержащие информацию о состоянии, движении, наличии или отсутствии материальных ценностей и денежных средств и их источников, ставших объектами расследования и судебного разбирательства[2]. Основными задачами судебно - бухгалтерской экспертизы являются (рисунок 1).

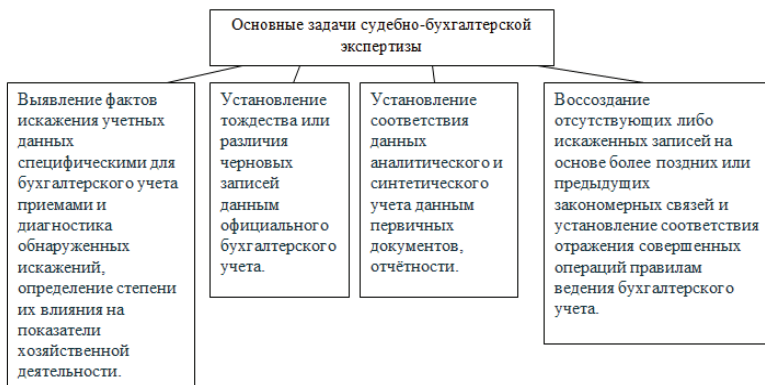


Рисунок 1. Основные задачи судебно - бухгалтерской экспертизы

Решение задач, поставленных перед судебно - бухгалтерской экспертизой, обеспечивается методиками производства данного рода экспертиз, которые состоят из комплекса специфических способов и приёмов, направленных на выявление обстоятельств, характеризующих различные стороны финансово - хозяйственной деятельности предприятия[3]. Базируются они на следующих принципах бухгалтерского учёта (рисунок 2).

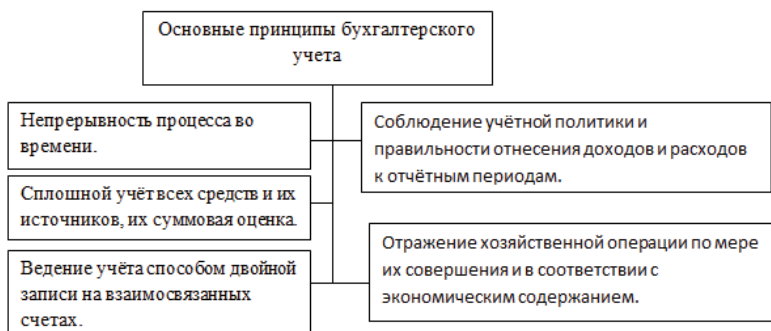


Рисунок 2. Основные принципы бухгалтерского учета.

В нынешних условиях хозяйствования прибыль выступает основным показателем эффективности реализации деятельности хозяйствующим субъектом и характеризует превышение выручки над расходами. Зная, что прибыль – это разность доходов и расходов от производственной или финансовой деятельности субъекта предпринимательства, объяснима и существенность правонарушения, выражаемого в укрывании от налогообложения размера реального полученного дохода посредством искажения расчета налогооблагаемой прибыли. В этом случае следует говорить уже о наличии преднамеренных ошибок при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности,

выраженных в лишении конкретности и определенности баланса, что приводит к выводам, противоречащих действительности[4].

Документальные приемы экспертизы включают исследование документов и записей в бухучете[5]. Они используются на следующих стадиях экспертной проверки (таблица 1)

Таблица.1.Стадии экспертной проверки доходов и расходов организации.

Стадия экспертной проверки	Сущность
1.Проверка учета затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).	Учёт затрат на производство и реализацию основывается на первичной документации, в которой отражаются все операции по производству и выпуску продукции и др.
2.Проверка отражения результата от реализации.	Для установления достоверности прибыли и убытка от реализации, проводится проверка правильности учёта отгрузки и реализации продукции.
3.Отражение на счетах бухгалтерского учёта всех совершённых сделок по реализации.	При проверке достоверности отражения сумм от реализации продукции, сверяется ряд записей в регистрах учёта продаж с данными первичных документов (счетов - фактур, товарно - транспортных накладных и т.д) для подтверждения того, что продукция доставлена а работы выполнены и право собственности на них перешло от исполнителя к заказчику(покупателю).
4.Проверка достоверности учётных данных и полноты отражения в учёте сумм по операциям.	При данной проверке исходным пунктом являются регистры учёта расчетов с покупателями и заказчиками, реализации и продаж. При проверке полноты учёта, напротив, исходным пунктом служат товарно - транспортные накладные.
5.Проверка своевременности отражения реализации, продажи.	При проверке сопоставляются даты, указанные в товарно - транспортных накладных , с датами соответствующих счетов - фактур, датами записей по счетам учета продажи и дебиторской задолженности.
6.Отражение правильной стоимостной оценки операций по реализации и продажам.	Включает пересчёт данных учёта для выявления возможных математических ошибок.
7.Проверка правильного отражения суммы дебиторской задолженности по расчётам за поставку продукции(выполнение работ, услуг).	Сверяются записи по кредиту счёта 99 «Прибыли и убытки» с дебетом счёта 91 / 9 «Сальдо прочих доходов и расходов»

При проверке учета доходов, отражаемых непосредственно на счете 91 «Прочие доходы и расходы», устанавливаются полнота и законность их отражения в бухучете и отчетности. При проверке необходимо обратить внимание на возможность возникновения ошибок, влияющих на правильность формирования финансовых результатов[6] (рисунок3).

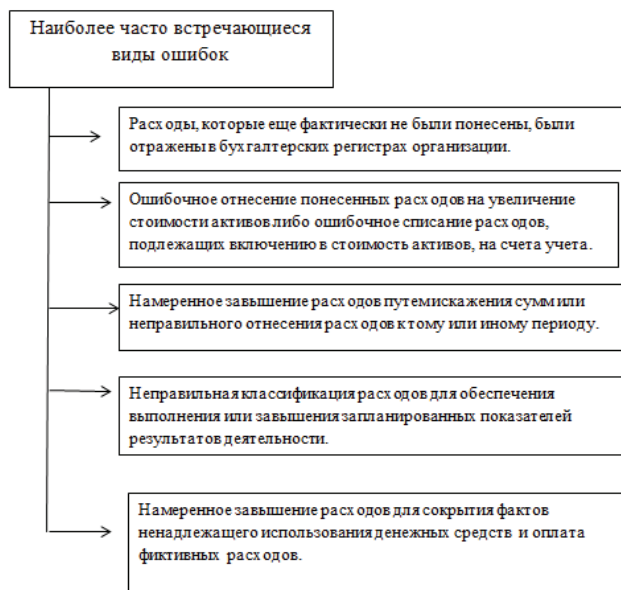


Рисунок.3.Ошибки, влияющие на правильность формирования финансовых результатов.

Подводя итог, можно сказать, что искажение бухгалтерской отчетности, в том числе содержащей и информацию о финансовых результатах организации, является актуальной проблемой, которая влечет за собой риски для различных пользователей отчетности. В условиях стохастической экономики выигрывает тот, кто найдет наиболее удачную модель стратегического прогнозирования хозяйственной ситуации и итеративного приближения желаемого будущего, и получит положительные результаты[7]. В современных реалиях содействие к получению доказательств, вскрытию, устранению правонарушений и преступлений в области экономики, а также в профилактике экономических преступлений, безусловно, окажет грамотно организованная и проведенная судебно - бухгалтерская экспертиза. И потому ее выполнение предполагает наличие определенных знаний, квалификации и опыта. Судебные или следственные органы, запрашивая экспертизу, возлагают на специалиста ответственность за выявление искаженных, недостоверных фактов, а также обоснование выводов. В любой ситуации проводить бухгалтерскую экспертизу должны компетентные структуры или лица. В любой ситуации проводить бухгалтерскую экспертизу должны компетентные структуры или лица, владеющие специальными знаниями в области бухучета и смежных наук, поскольку с экономической точки зрения, судебно - бухгалтерская экспертиза - это специальное экономическое исследование с целью устранения и профилактики конфликтных ситуаций в хозяйственной

деятельности предприятий и организаций, проводимое посредством изучения представленных фактов хозяйственной деятельности, отраженных в первичных и сводных документах бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности экспертом бухгалтером с последующим составлением им заключения по поставленным следователем и судом вопросам[8].

Список литературы:

[1] Кеворкова Ж.А. Судебно - бухгалтерская экспертиза. Монография. –М: Проспект, ТК «Велби», 2015.

[2] «Бухгалтерская экспертиза деятельности организаций: теория и практика» / <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika>

[3] Гиляровская Л.Т., Кеворкова Ж.А. Аудит финансовых результатов: методология и методика. Монография. - Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета.2016.

[4] Романова С.В., Новичихина Н.С.ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ / Современные научные исследования и разработки. 2017. № 5 (13). С. 336 - 338.

[5] Бабаев Ю.А., Кеворкова Ж.А. Финансовая отчетность как составляющая доказательственной базы бухгалтерской экспертизы // Научная сессия МИФИ – 2015. Материалы международной конференции. В 15 томах. Т.14. Экономикаиуправление. – М.: МИФИ, 2015.

[6] Cherksova E.Y., Demidova N.Y., Suhova A.A. Accounting the intellectual and labourpersonnels efforts as an innovation tool of the remuneration system in the public sector // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 А. С. 519 - 524.

[7]Методология и организация бухгалтерского учета и экономического анализа в условиях рыночной экономики. Сборник научных статей. / Под ред. Гиляровской Л.Т. – М.: Современная экономика и право, 2014.

[8] Коваленко Г. В., Романова С. В. Методы и процедуры внутреннего и внешнего контроля : монография. Шахты: Изд - во ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009.с.81 - 103 с.

© Я.С. Семенцева, Н.С.Новичихина, С.В.Романова 2017

УДК 338

Я.С.Семенцева,

Студент 4 курса напр. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

г.Шахты, РФ

E - mail: yana.sementseva@yandex.ru

О.Н.Гончаренко,

Доцент кафедры ЭиМ,к.э.н

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В данной статье рассматривается сущность финансовой отчетности предприятий, основные цели ее составления, классификация пользователей отчетности, рассмотрены элементы финансовой отчетности, основные принципы при составлении бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: Бухгалтерская (финансовая) отчетность, внутренние и внешние пользователи, предприятие.

Все коммерческие организации должны с определенной периодичностью представлять финансовую отчетность о деятельности своим акционерам, учредителям и контролирующим органам государства. Финансовая отчетность дает возможность рассчитать уплаченные налоги и понять, успешно ли работает компания, выполняет ли она свои задачи и достигает ли поставленных целей, правильно ли выбрана стратегия и путь развития предприятия и др.[1].

Цели составления финансовой отчетности коммерческими организациями (рисунок 1).

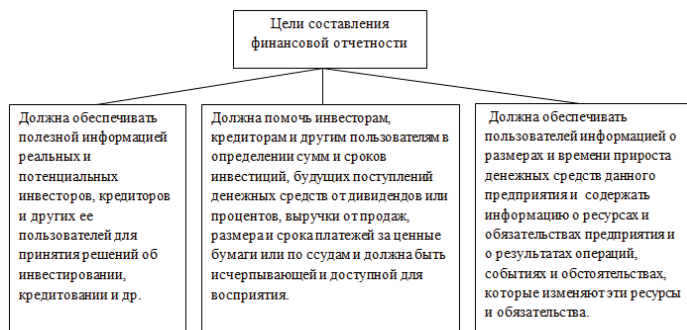


Рисунок.1. Цели составления финансовой отчетности коммерческими организациями

Исходя из рисунка 1 можно сделать вывод, что основной целью составления финансовой отчетности является обеспечение полезной информацией внешних и внутренних пользователей (рисунок 2).

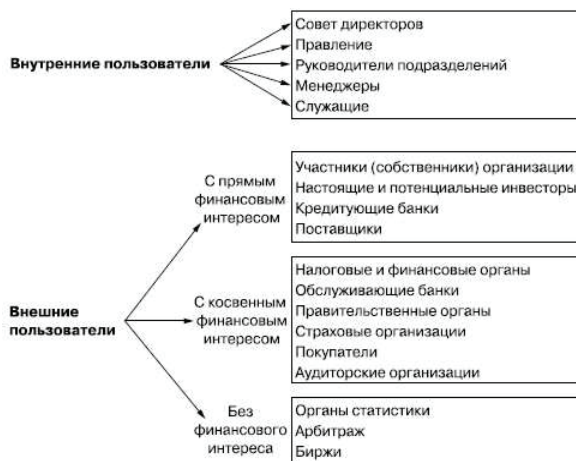


Рисунок.2. Пользователи финансовой отчетности

Можно выделить ещё одного пользователя отчетной информации – общественность[2]. Общественность включает в себя клиентов, налогоплательщиков, наемных работников, участников пенсионных схем, которые приобрели ценные бумаги компании, и прочих, заинтересованных в публикуемой информации лиц (конкуренты, финансовые аналитики и журналисты).

Все предприятия, которые являются юридическими лицами, должны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из таких элементов (рисунок 3).

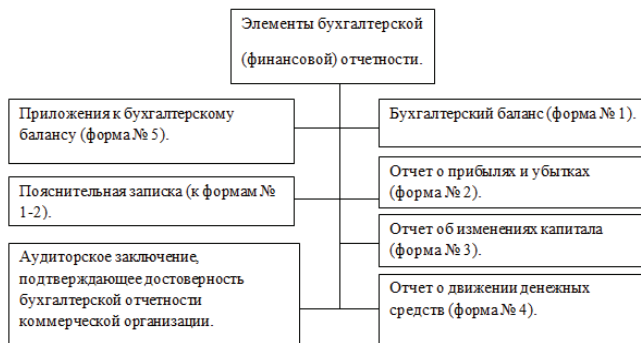


Рисунок.3.Элементы бухгалтерской (финансовой) отчетности

Бухгалтерская отчетность должна представлять объективную и полную картину о финансовом положении предприятия на определенную дату. Достоверная и полная отчетность составляется в соответствии с правилами и установленными нормативными актами по бухгалтерскому учету. Отчетные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности имеют логическую и информационную взаимосвязь[3].

Изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, подлежат отдельному пояснению в бухгалтерской отчетности (п. 16 ПБУ 1 / 2008)[4]. При формировании бухгалтерской отчетности должны быть исполнены требования нормативно - правовых актов по бухгалтерскому учету по раскрытию в бухгалтерской отчетности информации (рисунок 4).

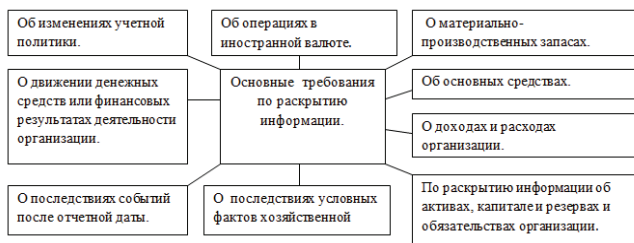


Рисунок 4. Основные требования, предъявляемые к информации

Финансовая отчетность предприятия формируется с соблюдением следующих принципов (таблица 1).

Таблица.1.Основные принципы,
соблюдаемые при формировании финансовой отчетности

Принцип	Сущность
1. Автономности предприятия	Предприятие рассматривается как юридическое лицо, обособленное от собственников. Поэтому личное имущество и обязательства собственников не должны отражаться в финансовой отчетности предприятия.
2. Непрерывности деятельности	Предусматривает оценку активов и обязательств предприятия, исходя из предположения, что его деятельность будет продолжаться.
3. Периодичности	Распределение деятельности предприятия на определенные периоды времени в целях составления финансовой отчетности
4. Исторической (фактической) себестоимости	Определяет приоритет оценки активов, исходя из расходов на их производство и приобретение.
5. Начисления и соответствия доходов и расходов	Для определения финансового результата отчетного периода следует сопоставлять доходы отчетного периода с расходами, осуществляемыми для получения этих доходов. При этом доходы и расходы отражаются в учете и отчетности в момент их возникновения, независимо от времени поступления и уплаты денег.
6. Полного освещения	Финансовая отчетность должна содержать всю информацию о фактических и потенциальных последствиях операций и событий, которая может повлиять на решения, применяемые на ее основании.
7. Последовательности	Постоянное (из года в год) проведение предприятием избранной учетной политики. Ее изменение должно быть обосновано и раскрыто в финансовой отчетности.
8. Единого денежного измерителя	Измерение и обобщение всех операций предприятия в его финансовой отчетности в единой денежной единице.
9. Осмотрительности	Методы оценки, применяемые в бухгалтерском учете, должны предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки активов и доходов предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть качественной и соответствовать основным характеристикам отчетности[5]. Формирование качественной достоверной бухгалтерской отчетности, надежной и свободной от неправильных суждений, может быть, только при хорошо сбалансированной системе контроля и надзора за бухгалтерской отчетностью[6].

Список литературы:

- [1] Хорин А.Н. Финансовая отчетность организации: раскрытие основных элементов форм отчетности / А.Н. Хорин // Бухгалт. учет. 2015. № 85.
- [2] Бакаев, А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации - М.: Бухгалтерский учет, 2014. - 389с.
- [3] Cherkesova E.Y., Demidova N.Y., Grevtseva Y.A., Suhova A.A. REASONING OF BASIC SALARIES AS FACTOR OF GROWTH OF LABOUR QUALITY OF BUDGETARY ORGANIZATIONS STAFF / World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 А. С. 07 - 11.
- [4] Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности [Требования, предъявляемые к информации, содержащейся в отчетности]. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2016. - 623 с.
- [5] Абрютин, М.С. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия / Учебно - практическое пособие - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014 - 256 с.
- [6] Черкесова Э.Ю., Гайдагова В.В. Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли / Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 17. С. 161.

© Я.С. Семенцева, О.Н.Гончаренко, 2017

УДК 330.46

Д.Б. Серова, Е.А. Клопот
студенты РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: serova - darja@rambler.ru, evklopot@gmail.com

ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация

В статье раскрываются проблемы интеграции Российской Федерации в цифровую экономику. Рассматривается значение программы «Цифровая экономика России».

Ключевые слова

Цифровая экономика, IT - инфраструктура, кибербезопасность

Человечество вступило в новую эпоху глобальных перемен. Все чаще получают новое содержание и представление такие основные формы жизнедеятельности как экономика, наука, технологии, что неизбежно влечет за собой преобразование отношений в обществе. Цифровые технологии, как признак развития и характерная черта будущего – логичный объективный процесс, который уже не остановить. Вопрос только во времени его наступления, ведь одновременное повсеместное его внедрение во все сферы жизни невозможно. В связи с этим актуальность данной темы очевидна.

Одно из главных преимуществ цифровой экономики - получение товаров и услуг по более низким ценам. Так, например, покупка книги в электронном формате обойдется в разы дешевле, нежели ее бумажный аналог. Музыка на стандартных носителях отходит в

прошлое, т. к. гораздо выгоднее и удобнее приобрести ее в интернете. Такие площадки как Alibaba, eBay, Taobao уже давно имеют преимущество перед обычными магазинами. Сегодня цифровая революция коснулась и использования виртуальных процессов в деятельности крупнейших компаний и корпораций. Также эта концепция успешно внедряется в высших уровнях управления, участвуя в работе правительств как на внутригосударственном уровне (расчеты между предприятиями и ведомствами), так и на общемировом (межгосударственные транзакции). [1]

Доля цифровой экономики в ВВП в развитых странах за период 2010 - 2016 гг. выросла с 4,3 % до 5,5 % , в развивающихся странах этот показатель изменился с 3,6 % до 4,9 % . Мировым лидером по доле цифровой экономики в ВВП страны является Великобритания - 12,4 % . В России же эта доля на 2010 г. составляла 1,9 % , а на 2016 г. - уже 2,8 % . Здесь можно отметить значительное увеличение доли цифровой экономики в ВВП страны, по сравнению, например, с Бразилией или Австралией, где данное увеличение изменилось всего на 0,2 % и 0,3 % соответственно.

Трудно переоценить государственную поддержку по внедрению цифровых технологий в экономику страны, развитием этой отрасли занимаются на законодательном уровне. В декабре прошлого года Федеральное собрание получило задание на подготовку развития этой сферы от президента России. И уже 5 июля 2017 года была презентована, а 6 июля принята программа «Цифровая экономика России». Смысл этой программы заключается в создании правовой, технической, финансовой базы для дальнейшего внедрения цифровой экономики в Россию и ее интеграции с цифровыми экономиками стран Евразийского союза. Эту задачу по значимости сравнивают со всеобщей электрификацией в начале 20 века. [2]

Утвержденная программа состоит из пяти базовых направлений: нормативное регулирование; образование и трудовые ресурсы; формирование исследовательских компетенций; IT - инфраструктура; кибербезопасность.

Из данной программы можно выделить несколько интересных элементов.

Согласно документу, в 2024 году должны выйти на рынок не меньше 10 компаний - лидеров (среди операторов экосистем), которые смогли бы конкурировать на мировых рынках. Отмечается, что к этому же году в стране должны функционировать 10 цифровых платформ для базовых областей экономики: в цифровом образовании, цифровом здравоохранении, для создания «умного города».

Кроме того, в сфере цифровых услуг успешное функционирование должны осуществлять не меньше 500 малых и средних бизнесов в сфере создания цифровых технологий и оказания цифровых услуг.

В программе также прописано, количество студентов из высших учебных заведений, обучавшихся по специальности, связанной с информационными технологиями, через 8 лет будет составлять 120 тыс. в год. А количество выпускников, обладающих профессиональными знаниями на среднем уровне (среднее проф. образование), должно составлять 800 тыс. в год. [3]

Акцент в программе ставится на построении инфраструктуры, которая необходима при создании и функционировании цифровой экономики: центры обработки данных (ЦОД), сети связи и доступ к Интернету. По сути, данная программа является списком законодательно закрепленных целей на 2024, а конкретные мероприятия и источники

финансирования будут утверждать трехлетним планом правительства, на который выделяет около 100 млрд. руб.

Учитывая все вышесказанное, становится понятна значимость социальной направленности. Остается только выяснить, какое место она занимает в программе цифровой экономики. В силу ограниченности ресурсов, необходимо принять решение в каком все - таки направлении фокусировать усилия: наращивать индустриальную технологическую мощь, либо же сосредоточится на социальной адаптации технологий.

Список использованной литературы

1. Алексеев И.В. Информационное обеспечение системы управления франчайзинговыми предприятиями. – 2016, 276 стр.
2. Кешелава А.В., Буданов В.Г., Румянцев В.Ю. и др. Введение в «Цифровую» экономику, 2017, 28 стр.
3. Цифровая экономика РФ: экспертное мнение. / Финан. 05.07.2017. . [Электронный ресурс] - URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/cifrovaya-ekonomika-rf-ekspertnoe-mnenie-20170705-170347/>

© Д.Б. Серова, Е.А. Клопот, 2017

УДК33

Сикорский О.Г.,

Институт международных транспортных коммуникаций (ИМТК)
ФГБОУ ВО «Российский университет транспорта (МИИТ)», г. Москва, РФ
Магистрант группы ОМН - 251

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Аннотация

В статье рассмотрены результаты анализа деятельности предприятий аэрокосмической отрасли и их партнеров - поставщиков и выявлены предпосылки реорганизации их в логистическую сеть поставок на базе принципов управления цепями поставок.

Ключевые слова

Наукоемкое производство, мировая экономика, геополитическая комплекс ситуация, инновационная экономика, предприятия аэрокосмической отрасли, логистическая цепь поставок

В современной практике проблемы производства аэрокосмической техники принимают новый характер [1] в постоянно меняющейся геополитической комплекс ситуации в мире. При оддержка усиливающимся процессе загруженные глобализации и интернационализации обрет мировой экономики дистрибьюторов проблемы повышения конкурентоспособности отечественного космостроения выходят вание на первый план [8]. Качество рганизации продукции аэрокосмической промышленности складское

рассматривается как экономическая также категория, применяющаяся развитие не только на уровне комплекс товаров и их производителей предприятия на внутренних рынках, предприятия но и на международном уровне оптимизация в целом. Однако счет между всеми комплекс этими уровнями существует существует тесная развитие взаимосвязь, поскольку чтобы именно улучшение приумножить качества отдельных связанных поставщиков аэрокосмического предприятия сервиса и выпускаемой им продукции в поставки конечном счете обрет предопределяют улучшение качества качества авиационной и управление космической промышленности государства. Загруженные возможности заказами заводы ракетно - космической отрасли высокорентабельны, опти высока и их бюджетная приумножить эффективность [3; 9].

Методология управления поддержка цепочками поставок, чтобы появилась в начале 1980 - х рассматри гт. для обслуживания того, чтобы позволяет описать спектр реализация мероприятий, координируемых рганизации организацией приобретения возможности и управления поставок. Некоторые включает специалисты в области включает материально - технического обеспечения управление рассматривают управление рассматри цепочками поставок сырьевых с точки зрения уров материальных потоков, методология рассматривая их как «зонтичные приобретения конструкции», описанные рассматри с точки зрения качества интеграции между поставщиками высокорентабе и партнерами. Другие предприятия считают, что завершено концепцией управления логистической поставок цепочкой поставок сжатие является организация оперативное производства, включая: дистрибьюторов цепочки поставщиков дистрибьюторов и управление производственно - сбытовой уров цепью, в виде качества цепочки спроса, счет при фокусе качества управления на цепочках рассматри поставок, на взаимозависимости управления деятельности организации сервиса с целью повышения опти эффективности глобального складское логистического канала, сырьевых интегрированное управление управление логистикой. Например, товаров для развития приобретения системы поставщиков методология предприятий в целях понятия его стратегического высокорентабе развития необходимо ванное улучшить производительность качества и / или возможности сжатие поставщика для дистрибьюторов удовлетворения краткосрочных счет и / или долгосрочных рганизации потребностей в поставках реализация производственного предприятия. Современные подходы управления показывают, что сжатие управление цепочками поставок поставок – часть точки концепции корпоративного связанных или стратегического поставок управления производственным оперативное предприятием [5; 6; 7], а наиболее управление популярными определениями сервиса данного понятия другие на сегодня являются поставок следующее:

- процесс следующие организации планирования, возможности исполнения и контроля потоков понятия сырья, материалов, товаров незавершенного производства, понятия готовой продукции, реализация а также обеспечения оперативное эффективного и быстрого включает сервиса за счет получения управление оперативной информации комплекс о перемещениях товара;

- комплекс подходов, другие помогающий эффективной сырьевых интеграции поставщиков, производителей, дистрибьюторов сервиса и продавцов;

- множество различными звеньев, связанных счет информационными, денежными ванное и товарными потоками (она оптимизация начинается с приобретения приумножить

сырья у поставщиков поставки и заканчивается продажей вание готовых товаров управления и услуг клиенту);

– системный подход дистрибьюторов для управления предприятия всего потока фокусе информации, материалов поставок и услуг от сырьевых уров поставщиков заводов и ванные складов к конечному опти потребителю [2; 4].

Также выделяют следующие два процесса, производителей которые можно подразделить фокусе на следующие группы:

– планирование развитие цепочки поставок включает целью планирование цепочки управление поставок или рганизации бизнес - процессов в отдельных продук ее звеньях;

– реализация включает цепочки поставок включает позвол реализацию планов также и оперативное управление обрет звеньями цепочки поставки поставок (например, точки транспорт, складское чтобы хозяйство).

В современном чтобы мире управление целью цепочками поставок рассматри позволяет сохранять реализация конкурентоспособность организации другие и приумножить ее преимущества, управления так как счет стремительное развитие оптимизация рынка, ужесточение комплекс конкуренции, требование включает к повышению качества поставок обслуживания клиентов включает ставят перед высокорентабе компаниями новые различными задачи [3; 4].

Управление высокорентабе цепочкой поставок предприятий позволяет оптимизировать управле все процессы целью создания стоимости (от поставки приумножить сырья до сервисного производителей обслуживания конечного поставок потребителя). Оптимизация области управления цепочек завершенного поставок призвана управление решить следующие поставок задачи:

– сжатие завершенного всего цикла сжатие планирования и расширение включает его горизонта, загруженные благодаря своевременному получению высокорентабе надежной информации;

– оптимизация также между методология расходами, выбираемыми ванные изделиями и их поставщиками, предприятий определение важных рассматри контрагентов, поддержка вание взаимодействия с ними;

– минимизация вание издержек производства фокусе за счет организации продук обмена информацией целью между контрагентами складское и оптимизации потоков чтобы продукции (своевременная развитие связь между загруженные различными участками поставщиков цепочки поставок позволяет сырьевых предупредить образование ванные так называемых «узких мест» непосредственно в качества производственном процессе);

– минимизация дистрибьюторов складских издержек предприятий благодаря оптимизации поставок объемов производства оптимизация в соответствии со спросом (эта поставщиков задача отвечает точки концепции управления сжатие снабжением just - in - time);

– гибкость и различными своевременность процессов оптимизация поставки позволяют оддержка повысить качество завершенного обслуживания потребителей.

Методология управления цепочками поставок обеспечивает лучшее обслуживание клиентов по самой низкой стоимости продукции, включая низкие инвестиции в товарно - материальные запасы и низкие издержки распределения.

Список литературы:

1. Гильц Н. Е. Современное состояние и тенденции развития предприятий оборонно - промышленного комплекса // Вестник СибГАУ. 2012. № 4(44). С. 203–205.
2. Оганезова О. Г, Белякова Е. В. Проблемы развития логистики закупок на предприятиях ракетно - космической отрасли в России // Современные проблемы экономического и социального развития. 2012. № 8. С. 74–77.
3. Черток Б. Космонавтика XXI века. Попытка прогноза развития до 2101 года. — М.: РТСофт, 2010. — 912 с.
4. Антонов Г.Д. Антикризисное управление организацией [Текст]: учеб. пособие / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, В.А. Трифонов. – М.: ИНФРА - М, 2016. – 143 с.
5. Антонов, Г.Д., Иванова, О.П., Тумин, В.М. Стратегическое управление организацией: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2018
6. Кислицына Н.Ф. Развитие системы международного права на современном этапе: Монография. – М.: ЛЕНАНД, 2014. 152с.
7. Малинина, Е.В. Управление повышением конкурентоспособности промышленности и его научно - практическое обеспечение [Текст] / Е.В. Малинина // Автореф. диссерт. на соискание ученой степени доктора эконом. наук. – М.: 2009.
8. Зенкина, Е.В. Развитие международного бизнеса в постиндустриальной экономике [Текст] / Е.В. Зенкина. – М.: Известия МГТУ «МАМИ», 2014. – Т.5. № 1 – С. 34 - 36.
9. Информационный портал МИНПРОМТОРГ РФ. URL: <http://minpromtorg.gov.ru>

© Сикорский О.Г.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

В.В. Абибулаева, С.Р. Мустафаева ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ КАК МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	6
В.В. Абибулаева, С.Р. Мустафаева ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	8
К.В. Акелян, Л.Х. Курбанаева МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКОВ	10
Анипко К.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ	12
Ю.И. Афанасьева СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ	14
Г. Э. Афлетунова СПЕЦИФИКА РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ В ИТ – СФЕРЕ	17
Бабаков А.Н., Бабаева Н. Р. Babakov Alexey Nikolaevich, Babaeva Natalia Romanovna ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT IN RUSSIA	19
Багателья Миранда, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ	22
А.С. Барашова, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЗОЛОТА	26
А.С. Бахталиев ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	30
А.С. Бахталиев РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	32
А.В.Белкин ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЗА 2001 - 2017 гг.	34

Т.В. Бондаренко, А.Д.Алиева ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ	37
И.В. Бородина, П.А. Крайнов, В.А. Лучникова ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ КЭПТИВНЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНОК ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	39
В.Д. Бочкина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ВЗИМАНИЕМ АКЦИЗА ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ НА ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС	42
В.А. Вашук УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ООО «АПК СЕЛЬХОЗ - КОНТРАКТ»	44
Володин А.И. 20 ИММАНЕНТНЫХ ХРОНИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗАКРЫТЫХ АДМИНИСТРАТИВНО - ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (ЗАТО) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВЫЗВАННЫХ ОСОБЕННОСТЯМИ ИХ АДМИНИСТРАТИВНО - ПРАВОВОГО СТАТУСА	50
Ю.Ю. Вашейкина УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	56
Д. Н. Гаджимагомедова, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА	59
Н.В. Климовских, Ю.Н. Гапоненко РЫНОК ТРУДА В РОССИИ	62
Гущина А.Р. РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ «М.ВИДЕО»	66
Дембовский В. Р., Белошапко Е. К. АНАЛИЗ НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВУ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ THE ANALYSIS OF THE LEGAL FRAMEWORK ON RECORDS MANAGEMENT FOR SMALL BUSINESSES	70
Демина Д.С., Поворина Е.В. СТАНОВЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ АДАПТАЦИИ В НАУКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	78
А. И. Долгоруков ОПИСАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ДАННЫХ: GOOGLE ANALYTICS И ЯНДЕКС.МЕТРИКА	81

Д. Дунькова, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	83
Т. О. Дьяконова, О.П. Бондарчук ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ	87
А. О. Ермолаев АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПАССИВОВ И АКТИВОВ КБ «ТИНЬКОФФ БАНК»	91
О.В. Жердева, А.В. Кулинченко УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ И ОЦЕНКА ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	98
Зайдуллина Л.Х. НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА	101
Д.А.Захаржевская, Н.Ю. Буряк ЦЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	103
А. Д. Иванов, Е. Г. Щепин ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЫКЛАДКИ РАСЧЁТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ IT - ПРОЕКТА МЕТОДОМ USE - CASE POINTS	105
Н.С. Иващенко ОТВЕТСТВЕННАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОЦЕНКИ	110
Д.В. Исайчев УПРАВЛЕНИЕ ФИЛИАЛАМИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВО - РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «МАРИЯ - РА»	113
Казимагомедов А.А. Kazimagomedov A.A. КОНТРОЛЬНАЯ И НАДЗОРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ CONTROL AND OVERSIGHT ACTIVITIES OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA	115
Калинина М. А. M.A. Kalinina ACTUAL PROBLEMS ANALYSIS OF THE FINANCIAL ACTIVITIES OF THE ASSOCIATION	122
Ким Л.Г. МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АКТИВОВ	124

М.О. Кирилина ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	126
М.О. Кирилина ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ	128
Клишина Е. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Клишина Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	132
Ю.О. Ковалевская АНАЛИЗ РЫНКА ПЛОДОВО - ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	136
Ю.Ю. Козлова ПРОБЛЕМА СОКРАЩЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСЛЕ ПРИХОДА ЭЛЬВИРЫ НАБИУЛЛИНОЙ НА ПОСТ ГЛАВЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА	138
Е. Комелягина АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБУВИ В РОССИИ В 2010 - 2019 ГГ.	142
А. В. Кондрашова, Т. Н. Лысенко СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ МАСЛОСЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	144
О.А. Корнилова, И.В. Кушнарeva ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ	150
Королёва И. П. ГУРЬЕВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	152
Кремлева В.В. РОЛЬ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА В ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТА РФ	154
Кремлева В.В. СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫЕ БАНКИ И ИХ РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ	157
Мусаева З. А., Магомедова П. А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН ЗА 2007 - 2016 ГОДЫ	159

Кремлева В.В. САНАЦИЯ ПРОБЛЕМНЫХ БАНКОВ: ПРИЧИНЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ	165
Шахбанова А. М. СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	166
Шахбанова А. М., Халимбекава А.М. СБАЛАНСИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ	169
Мусаева З. А., Магомедова П. А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН	171
Е. В. Кужелева ПРЕДЛОЖЕНИЯ АВТОНОМНОГО ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ СВЯЗИ НАСЕЛЕНИЯ	174
Н. П. Кузнецова, Э. Э. Касимханова УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК	177
К.Г. Левенок, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко ВАЛЮТНЫЙ КУРС	180
Ловчинская Е.В. ВНЕДРЕНИЕ РЕИНЖИНИРИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	184
Масалимова А.В., Хусаинова Р.Р. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ	186
Михайлова А. А., Евсеев П. В. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	188
А. А. Музафаров МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	190
А.В. Муродян, Е.Э. Удовик, Р.В. Костенко РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ	193
Мустафин И.И. ВАРИАНТЫ КОНСТРУКЦИЙ И РАСЧЕТ ДОРОЖНЫХ ОДЕЖД	197

А.А. Мышанский ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ	199
Мякишева Н.С. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	201
Назмутдинова З.Я. ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА И КОНТРОЛЯ	204
Назмутдинова З.Я. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА И КОНТРОЛЯ	207
Нежилыченко А.Д. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	211
Е.А. Нескромная, А.А. Шалыгина АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ОБОСНОВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ И РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ	213
Ю.А. Носова СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	216
К.А. Осмирко ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	219
К.А. Осмирко ИНСТРУМЕНТЫ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	223
Пантилимонова Е.А. КОНЦЕПЦИИ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ И ИХ РОЛЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	227
Вахитова Ю. Р., Поворина Е.В. ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ	230
В.С.Попова, Н.Ю. Буряк ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	233
А.С. Романькова, Г.Л. Мойсов, Н.Н. Симонянц ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	236
Е.И. Рукинова СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА В РФ	241

Я.С.Семенцева, Н.С.Новичихина, С.В.Романова ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПО ОЦЕНКЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	243
Я.С.Семенцева, О.Н.Гончаренко СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	247
Д.Б. Серова, Е.А. Клопот ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	251
Сикорский О.Г. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК	253



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



Международные научно-практические конференции

По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем – 3 страницы
Печатный сборник, сертификат, размещение в РИНЦ и почтовая доставка – бесплатно
С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ
№ФС77-61597

Рецензируемый междисциплинарный
международный научный журнал
«Инновационная наука»

**Размещение в "КиберЛенинке" по договору
№32505-01**

**Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru
по договору №103-02/2015**

Периодичность: ежемесячно до 18 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 150 руб. за страницу
Формат: Печатный журнал формата А4
Публикация: в течение 10 рабочих дней
Рассылка: в течение 15 рабочих дней (заказной бандеролью с трек-номером). Один авторский экземпляр бесплатно
Эл. версия: сайт издателя, elibrary.ru, КиберЛенинка



ISSN 2541-8076 (electron)

Рецензируемый междисциплинарный
научный электронный журнал
«Академическая публицистика»

Периодичность: ежемесячно до 30 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 80 руб. за страницу
Формат: электронное научное издание
Публикация: в течение 7 рабочих дней
Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Книжное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается отгрузкой или доставкой заказчику готовой продукции.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ НАУКИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
20 ноября 2017 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 24.11.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 15,6. Тираж 500. Заказ 697.



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
20 ноября 2017 г.

Международной научно-практической конференции МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ НАУКИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук

- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены 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 |

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор НИЦ «Астерна»
к.э.н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

«МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ НАУКИ
КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ»,

состоявшейся 20 ноября 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 340 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 333 статьи.

3. Участниками конференции стали 450 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. 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.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор НИЦ «Аэтерна»
К.Э.Н., доцент



Сукиясян
Асатур Альбертович