



**ТРАДИЦИОННАЯ
И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА:
ИСТОРИЯ,
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ,
ПЕРСПЕКТИВЫ**

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

Часть 1

Уфа
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

Т 65

ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 ноября 2017 г., г. Уфа). В 5 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 251 с.

ISBN 978-5-00109-339-8 ч.1

ISBN 978-5-00109-344-2

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ», состоявшейся 25 ноября 2017 г. в г. Уфа. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-00109-339-8 ч.1

ISBN 978-5-00109-344-2

© 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 Зилия Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

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

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

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

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

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

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

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

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

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

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
Новокузнецкий филиал - институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Московский городской университет управления Правительства Москвы

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ, академик 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

А.Д.Алиева, Т.В. Бондаренко,

Студент 5 курса факультета экономики и управления
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС Россия,
г. Саратов

Научный руководитель: О.Н.Терентьева
канд. эконом. наук, доцент кафедры «Корпоративная экономика»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС Россия,
г. Саратов

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УСЛОВИЙ ЕЕ РАЗВИТИЯ

АННОТАЦИЯ

В статье сделана попытка оценки состояния отечественной системы продовольственного обеспечения, анализируются показатели, характеризующие организационно - экономическую базу ее развития. Определены условия стабильного функционирования системы, выступающей важным сектором российской экономики, в направлении обеспечения потребностей продовольственного рынка России.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельскохозяйственная продукция, рейтинг, национальный продовольственный рынок.

Большое значение в обеспечении продовольственной безопасности нашей страны имеет доктрина продовольственной безопасности РФ, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120[1] и направленная на осуществление экономической политики государства в сфере обеспечения продовольственной безопасности России.

Ее главная цель - надежное обеспечение населения страны продуктами питания, развитие отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, быстрое реагирование на внутренние и внешние угрозы стабильности продовольственного рынка, активное участие в международном сотрудничестве в сфере продовольственной безопасности.

Состояние национальной продовольственной системы можно охарактеризовать следующими параметрами. В Российской Федерации находится 10 % всех пахотных земель мира и более половины всех черноземов. Эти земли расположены на территории Поволжского региона, Северного Кавказа, Урала и Западной Сибири.

Производство основных видов импортозамещающих основных продуктов за январь - сентябрь 2017 г. представлено следующими показателями (в % за тот же период 2016 г.)[2]:

- мясо крупного рогатого скота – 102,1 % ;
- свинина парная – 108,6 % ;
- мясо птицы охлажденное – 106,4;
- изделия колбасные – 103,8;
- рыба морская – 84,9 % ;
- овощи – 100,7 % ;

- молоко – 98,4 % ;
- сыры – 104,5 % .

Кроме того, продовольственная независимость обеспечивается по зерну, картофелю, растительным маслам и сахару. Оптимальные нормы потребления достигнуты в шести из десяти основных групп продуктов, это хлеб, картофель, мясо, яйцо, сахар и растительное масло, ниже нормы - потребление по фруктам (64 %), молочным продуктам (70 %), овощам (80 %), рыбе (75 %).

Одновременно с этим нужно отметить, что в свеклосахарном подкомплексе национального агропромышленного комплекса (АПК) потребность в семенах, технологических системах и гербицидах удовлетворяется только за счет импорта. Однако экспертные оценки состояния соответствующих продовольственных кластеров гарантируют независимость по сахару, а также по растительному маслу.

Потенциал отраслей свиноводства и птицеводства позволяет обеспечить потребности рынка в ближайшей перспективе. В зернопродуктовом подкомплексе и в картофелеводстве уровень производства зависит от импорта семян, поэтому его нельзя рассматривать как достаточный на основании параметров Доктрины продовольственной безопасности[3; с. 32]:

Наряду с этим остаются проблемы в мясном и молочном производстве, главная причина - сохранение тенденций к снижению численности поголовья молочного стада коров и крупного рогатого скота на откорме. Компенсирующими мерами являются, прежде всего, повышение продуктивности животных в молочном животноводстве и повышение объемов производства мяса птицы.

Одной из причин сложившегося положения в АПК – это низкий уровень материальной поддержки сельского хозяйства со стороны государства. Как отмечает статистика, в России на финансирование данных проблем выделяется меньше, чем в экономически развитых державах. Например, в Российской Федерации - 4,4 млрд долл., в Китае - 147 млрд долл., в странах Европейского Союза - 107,7 млрд долл, в Японии - 64,3 млрд долл, в США - 23,9 млрд долл, в Швейцарии - 5,8 млрд долл.

Остается также высокой зависимостью национальной системы продовольственного обеспечения от импорта технологических систем по производству основных видов сельскохозяйственной продукции, сохраняются проблемы доступа предпринимательских структур к кредитным ресурсам.

Остаются нерешенными вопросы функционирования сферы переработки, развивающейся до настоящего времени как бизнес - структура крупных монополий. Все это способствует сохранению определенной зависимости от импорта по производству многих видов продукции.

Особой оценки заслуживают формы и методы организационно - управленческого воздействия на состояниесистемы продовольственного обеспечения развитие и функционирование. Необходимо отметить, что все программные продукты, разработанные с целью развития сельского хозяйства (Национальный проект «Развитие АПК», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 гг. [4] и др.), не смогли достичь поставленных целей.

Реализуемый в настоящее время проект организационно - экономического влияния «Дорожная карта развития сельского хозяйства РФ до 2020 года» охватывает не весь комплекс проблем развития и функционирования национальной системы продовольственного обеспечения.

Для развития национального продовольственного рынка в перспективе необходимо, прежде всего, создать необходимые условия системной поддержки сельского хозяйства, среди которых можно выделить следующие:

- организация единого центра управления ресурсным потенциалом системы продовольственного обеспечения;
- организация территориальных продовольственных систем и их структурных производственных кластеров;
- создание системы управления ценообразованием в сфере агропромышленного комплекса;
- организация управления трудовыми ресурсами в национальной системе продовольственного обеспечения;
- формирование сферы малого и среднего бизнеса.

Проведенный анализ состояния национальной системы продовольственного обеспечения позволяет определить главные причины недостаточного уровня продовольственной безопасности[5; с. 45]:

- а) низкий уровень институциональной среды развития;
- б) несовершенство механизма государственного организационно - управленческого регулирования отраслей агропромышленного комплекса;
- в) несовершенство механизма управления процессами производственного обеспечения (организационной структуры на федеральном и региональном уровнях, форм и методов организационно - экономического воздействия на производство сельскохозяйственной продукции), которое не может учесть особенности аграрного сектора экономики, а именно использование природных ресурсов, и прежде всего земли как главного средства производства и энергетического ресурса, а также климатических условий, сезонности производства и т. д.;
- г) дефицит квалифицированных кадров в сфере АПК.

Все это указывает на необходимость восприятия национальной продовольственной системы как единого многоотраслевого функционально - взаимодействующего сектора экономики России, который должен обеспечивать производство, переработку и доведение до потребителя продовольственной продукции. Однако функции Министерства сельского хозяйства РФ и его структурных подразделений не ориентированы на комплексное функционально - отраслевое взаимодействие предпринимательских структур в процессе продвижения сельскохозяйственного сырья конечной продукции[6; с. 288].

В этом направлении необходимо, прежде всего, осуществить переход к продуктово - территориальному управлению функционированием продуктовых кластеров, т.е. необходимо скорректировать перспективный Прогноз социально - экономического развития России в области реализации программных мероприятий по обеспечению продуктами питания.

Для этого необходимо искоренить существующую деформацию, не свойственную для рыночных отношений, а именно, нерациональное распределение ресурсов и неэффективно функционирующие институты, хозяйствующие субъекты и систему управления. В результате это позволит структурировать национальную систему продовольственного обеспечения на фоне растущего потребительского спроса на продовольственные товары, имеющего место в последнее время.

Институциональные структуры в аграрной сфере представлены, главным образом, доминирующими крупными производствами и низкой степенью развития малого и среднего бизнеса. Все это сопровождается низкой производительностью сельскохозяйственных предприятий и деструктивным характером использования

земельных ресурсов. Тем не менее, как показывает практика экономически развитых в плане сельского хозяйства стран, эффективность сектора личных подсобных хозяйств сохраняет высокие показатели.

В то же время формирование малого и среднего бизнеса в аграрном секторе тормозится недоступностью современных технологий по причине высокого банковского кредитования.

Таким образом, продовольственный рынок России не в состоянии обеспечить себя полностью отечественной продукцией. Перспективное развитие национальной системы продовольственного обеспечения требует комплексного решения показанных выше проблем и создания благоприятных условий в аграрной сфере.

Список использованной литературы

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 01.02.2010. № 5. ст. 502.
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> . (20.11.2017).
3. Ананьев М.А. Состояние национальной системы продовольственного обеспечения и основные направления ее развития и устойчивого функционирования // ЭСГИ. 2016. №1 (9).
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» // Российская газета. 2012. 07 августа. URL: <http://rg.ru/2012/08/07/selo-site-dok.html> (20.11.2017).
5. Шагайда Н.И. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы / Н.И. Шагайда, В.Я. Узун. - М.: Дело, 2015. - 110 с.
6. Экономика сельского хозяйства: Учебник / И.А. Минаков. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 352 с.

© А.Д.Алиева, Т.В. Бондаренко,

УДК 338

Алищеров А. Б.

студент группы СТО - 15 - 301

Медицинский институт, СВФУ им. М.К. Аммосова

г. Якутск, РФ

e - mail: artgeen1217@mail.ru

Евсеев П. В.

научный руководитель

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

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЭНЕРГЕТИКЕ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Целью любой интегрированной экономической системы является повышение эффективности деятельности входящих в нее элементов за счет системного эффекта,

который может достигаться путем координации важнейших финансовых рычагов системного взаимодействия всех участников. К числу таких рычагов можно отнести цены, рентабельности, структуру затрат участников, налоговые поступления. Активное влияние на эффективность функционирования и развития субъектов системы, а также на эффективность внешней среды оказывает уровень тарифов и цен. Уровень тарифов и цен в системах, являющихся товаропроводящими комплексами, особенно при продвижении массовых товаров, определяет эффективность функционирования и развития всей национальной экономики.

Электроэнергетика является одной из важнейших отраслей народного хозяйства, определяющих экономическое и социальное развитие страны.[2]

В настоящее время электроэнергетика России функционирует в условиях переходного периода реформирования: происходит трансформация прежней вертикально - интегрированной модели электроэнергетики в конкурентную. Вслед за разделением РАО «ЕЭС России» и региональных АО - энерго на специализированные компании, предусматривается горизонтальная интеграция новых компаний регионального уровня в более крупные межрегиональные.

При всем разнообразии моделей развития электроэнергетики в разных странах, реформа отрасли всегда затрагивают практику ценообразования. Однако и при самой либеральной модели, как правило, наряду с рыночным ценообразованием в отрасли существуют сферы ценового регулирования.

В случае если регулируемое ценообразование преобладает (как, например, в переходный период реформирования электроэнергетики в России) уровень цен конкурентного рынка в существенной мере зависит от уровня регулируемых цен.[2]

Цена - это фундаментальная экономическая категория, которая представляет собой денежное выражение стоимости единицы товара, т.е. это количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель купить товар.[3]

Ценообразование - процесс формирования цен на продукты, характеризуемый способами, методами установления цен. Различают две главные системы ценообразования: рыночное ценообразование на базе взаимодействия спроса и предложения и централизованное государственное ценообразование на базе назначения цен муниципальными органами. Нрав взаимодействия спроса и предложения определяется типом модели рыночных отношений. В энергетической отрасли употребляются оба метода ценообразования. В электроэнергетической отрасли работает система энерго - рынков. Она включает потребительский, оптовый (ФОРЭМ) и организованный конкурентноспособный рынки.[4]

Под ценообразованием в электроэнергетике подразумеваются принципы и конкретные механизмы формирования цен и тарифов. Различают два важнейших вида ценообразования:

- регулируемое государством, которое существует в различных вариантах: государственные органы устанавливают абсолютное значение цен (тарифов) либо методологию их определения;
- конкурентное (рыночное, свободное) ценообразование, при котором цены формируются на основе спроса и предложения без вмешательства государственных

регулирующих органов; однако нередко государство ограничивает конкурентные цены верхним и нижним пределами.[1]

Цены на энергетическую продукцию именуют тарифами (по аналогии с отраслями, оказывающими сервисы производственного нрава: связь и транспорт). Тарифы, либо тарифные ставки, устанавливаются дифференцированно по видам потребителей (население, сельское хозяйство, индустрия, публичные организации) и в зависимости от режима энергопотребления. Понятие цены и тарифа на продукцию энергохозяйства промышленного предприятия возникает лишь в тех вариантах, когда эта продукция продается на сторону, т.е. наружным потребителям либо заводским потребителям внутри завода при внутризаводском коммерческом расчете.

Ценообразование на энергетическую продукцию, как и на всякую другую, происходит по определенным экономическим законам, реальным и для промышленной энергетики. Хотя какой производитель должен получить за свою продукцию валютную сумму, нужную для покрытия издержек производства и получения малой прибыли - для подмены оборудования, развития производства. Когда промышленная энергетика выходит на наружный рынок (оказание ремонтных услуг, продажа газа в баллонах и т.п.), то вступают в силу экономические законы спроса и предложения. В случае получения энергии от энергосистемы промышленное предприятие покупает ее по регулируемым муниципальным ценам. При установлении цен на энергетическую продукцию необходимо учесть индивидуальности энергетического производства:

1) себестоимость продукции изменяется под влиянием конфигурации структуры генерирующих мощностей и используемых энергоресурсов.

Это вызывает необходимость установления дифференцированных цен по районам и регионам для обеспечения обычных уровней рентабельности;

2) себестоимость единицы энергетической продукции зависит от момента времени ее производства. Это соединено с тем, что в зависимости от режима употребления в энергосистеме нужна разная установленная мощность оборудования, а следовательно, и разные эксплуатационные расходы.

В согласовании с ним тарифы и цены на энергию для потребителей, имеющих различный режим работы, следует устанавливать разными. Себестоимость электрической энергии состоит из неизменных и переменных расходов:

- распределение переменных расходов меж потребителями делается пропорционально количеству потребленной энергии;
- распределение меж потребителями неизменных расходов, не зависящих от выработки энергии, распределяется по показателю, отражающему роль этих потребителей в образовании максимума перегрузки энергосистемы.[4]

В отличие от ценообразования на основе издержек, на свободном рынке электроэнергии цены формируются на основе спроса и предложения, и могут не учитывать фактические издержки энергетических компаний. Тем самым риски, связанные с неэффективной работой предприятия, лежат на продавце, а не на покупателе, как это происходит при ценообразовании, привязанном к издержкам. Регулируемое ценообразование при конкурентной модели электроэнергетики несколько отличается от регулирования цен в условиях абсолютной государственной монополии в отрасли. Методики регулирования цен (тарифов) при конкурентной модели, как правило, содержат ограничения для "ценового

произвола", в частности, учитывают конъюнктуру свободного рынка, содержат запрет или ограничения на перекрестное субсидирование, предусматривают лимитирование цен (тарифов) вместо их непосредственного установления.[2]

Следовательно, наибольшая либерализация цен происходит при формировании конкурентной модели электроэнергетики. Конкурентная модель предполагает либерализацию цен в потенциально конкурентных сферах и сохранение ценового регулирования в сферах естественных монополий. Однако на практике во многих странах допускаются некоторые исключения из этой идеальной схемы: освобождая цены генерирующих и сбытовых компаний, государство оставляет за собой право регулировать их в некоторых частных случаях. Подобный подход характерен и для реформы в России.

Вопросы ценовой тактики весьма актуальны в настоящее время, так как в тяжелых условиях хозяйствования последствия корректировки цен и тарифов болезненны для больших экономических систем и экономики страны в целом.[2]

Таким образом, хотя в энергетической отрасли употребляются разные подходы к ценообразованию, правительство непременно в той либо другой степени выполняет регулирующую функцию при установлении тарифов на электро- и теплоэнергию. Система цен и тарифов на энергопродукцию обязана провоцировать понижение издержек производителей и экономное расходование энергии потребителей. Ценообразование обязано быть гибким и учесть специфику производства и употребления электроэнергии в интересах общества, стимулируя понижение издержек и сдерживая рост тарифов.[4]

Список использованной литературы:

1. Цены и ценообразование: Учебник / Под ред. В.Е. Есипова. - 4 - е изд. - СПб.: Питер, 2004. - 560с.: ил. - (Серия «Учебник для вузов»).
2. Гальцева Н.И. Особенности формирования тарифов в энергетике и их влияние на функционирование экономических систем
Электронный адрес:<https://www.fundamentalresearch.ru/ru/article/view?id=4649>
3. Н.Д. Роголёв; Экономика электроэнергетики: Глава 7 финансово - экономические результаты производственно - хозяйственной деятельности энергопредприятия(7.1. Основы ценообразования в энергетической отрасли) - 2005. - 63с.(29 - 63). Электронный адрес:<http://lib.rosenergосervis.ru/ekonomika-elektroenergetiki.html>
4. Электронный адрес: <http://www.mosvet.ru/>
5. Евсеев П.В., Алексеев М.М. Развитие трудовых ресурсов в Республике Саха (Якутия). Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире: сборник статей МНПК (28 марта 2016 г., г. Сызрань). В 2ч. Ч.1 Издательство – Уфа: МЦИИ Омега Сайнс, 2016. – 188 с. (24 - 25 с.)
6. 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.Б. Алищеров, 2017

МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Аннотация

Актуальность темы объясняется тем, что коммерческие банки, мобилизуя временно свободные средства на рынке кредитных ресурсов, с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите. От их четкой и грамотной деятельности зависит как эффективность функционирования банковской системы, так и российской экономики вообще.

Целью данной работы является изучение с теоретической и практической точек зрения эффективности регулирования банковской деятельности и разработка путей совершенствования деятельности на современном этапе.

Практическая значимость результатов исследования состоит в том, что применение новых технологий (преобразований) позволит банку расширить ассортимент услуг, увеличить круг постоянных клиентов, получать более высокий уровень прибыли, что приведет к повышению общего уровня эффективности организации и управления деятельностью банка. Что в дальнейшем благотворно скажется на развитии банковского сектора экономике страны в целом.

Ключевые слова:

Банковская деятельность, Центральный банк, капитал, финансы, манетизация.

Как всем известно, любой субъект приобретает права юридического лица после регистрации в налоговых органах. Но был период, когда коммерческие банки, статус юридического лица приобретали в Центральном Банке Российской Федерации. На сегодняшний день после регистрации юридического лица в налоговых органах, коммерческие банки выполняют требования, которые необходимы для лицензирования ЦБ РФ. Этих требований достаточно много, Обозначим наиболее важные из них. В уставных документах кредитной организации должно быть четко обозначено, чем будет банк заниматься, его функции, полномочия, порядок регулирования, управление данной организацией, виды деятельности, которые должны соответствовать закону «о банках и банковской деятельности». Это формальные требования.

Для того чтобы Центральный Банк выдал лицензию об осуществлении банковской деятельности, организация должна выполнить, в первую очередь, требования ЦБ по размеру капитала.

На сегодняшний день существует требование, для вновь создаваемых банков, иметь капитал не менее 5 миллионов евро. Требования по капиталу наиболее жесткие всего лишь в десятке стран земного шара, во всех остальных странах требования к размеру капитала гораздо ниже, чем они имеют место быть в Российской Федерации. К примеру, в США

организация может иметь капитал 500 тысяч долларов и осуществлять банковскую деятельность. В Европе такие же требования, как и в России, но и манетизация экономики, размеры, объемы, банковские услуги в Европейских странах не сопоставимы с условиями которые существуют в России. По закону «О банках и банковской деятельности» 1990 года, коммерческие банки должны иметь капитал - 100 млн. руб. и эта организация может называться банком. Затем размер капитала увеличили. С 1 января 2007 года вновь создаваемые банки обязаны иметь капитал 5 млн. евро.

В 2009 году приняли очередной закон «О банках и банковской деятельности», в котором установили, что с 1 января 2010 года коммерческие банки должны иметь капитал не менее 90 млн. руб., если будет меньше данной суммы, то банк подлежит ликвидации. В этом же законе прозвучало, что с 1 января 2012 года капитал должен быть не менее 180 млн. руб.

При несоблюдении этого условия, банк, либо должен ликвидироваться, либо перерегистрироваться в небанковскую кредитную организацию с существенно меньшим объемом компетенций и полномочий осуществления бизнеса.

Этот вопрос дискуссионный, о нем достаточно много говорят. Российский государственный деятель, министр финансов Кудрин Алексей Леонидович в прошлом году выдвинул еще более жесткие требования: «Банки, у которых капитал меньше одного млрд. рублей вообще не имеют права на жизнь, и необходимо к январю 2015 года довести капитал до 1 млрд. рублей или закрыть учреждение».

Итак, требование к капиталу главное, но не единственное требование, при создании коммерческого банка. Есть еще требования технические. Коммерческий банк должен обладать соответствующим помещением для осуществления банковской деятельности. Что значит соответствующими? Они должны быть в собственности, так как то помещение, которое находится в стадии строительства или на которое пока еще нет документов о регистрации за собственником, банковским помещением служить не может. По закону это не разрешено. Есть дома, которые сданы в эксплуатацию, в них работают магазины, столовые, салоны и так далее, но, ни одно из этих не может быть отделением коммерческого банка.

Другое техническое требование присвоено оборудованию банка. К ним относятся компьютеры, их скорость работы, производительность, так же сюда относится техника по перерасчету и проверке денежных купюр и знаков, программное обеспечение, которое достаточно дорогое. К примеру, обновление программного обеспечения небольшого банка, стоит 1,5 млн. руб., не меньше. Один сервер, который необходим для стабильной работы банка стоит 200 - 250 тыс. руб. А более серьезные программы для крупных банков стоят несколько млн. долларов.

Тем, посвященных банковскому сектору достаточно много. Так же актуальным остается вопрос международного регулирования банковской деятельности. Финансовые рынки - это рынки глобальные и возникает необходимость международного регулирования, в первую очередь, банковской деятельности, потому что деньги переходят из одной страны в другую в течение трех минут.

Меры, принимаемые национальным регулятором, ограниченные только законодательством данной страны не дадут соответствующего эффекта, если эти нормы не будут синхронизированы с законодательством другой страны.

Впервые в 1974 году был создан Базельский комитет по банковскому надзору. Сегодня в состав этого комитета входит около 30 стран, в том числе Россия и практически все крупнейшие страны мира.

В 1988 году Базельский комитет разработал методические рекомендации, которые устанавливают требования к минимальному размеру достаточности собственного капитала.

Стабильность функционирования банковской системы во многом определяется тем, насколько большой и насколько достаточный собственный капитал банка.

Банк - это финансовый посредник и основная масса финансовых ресурсов является привлеченной в виде вкладов и депозитов. Собранные деньги банк выдает в виде кредитов предприятиям, физическим лицам и, если происходит невозврат кредитов, а обязательство перед вкладчиком есть, то этот невозврат должен быть перекрыт своими собственными средствами банка.

Документ, разработанный в 1988 году в Базельском комитете был провозглашен – Базель 1. Таким образом, минимальный объем собственного капитала должен быть не менее 8 % . Центральный Банк России взял на вооружения эти требования. Страна может иметь свой норматив, но не ниже Базельского, поэтому в России норматив был установлен таким образом, что минимальный объем собственного капитала не должен опускаться ниже 10 % .

С течением времени меняются рынки, меняется в общем ситуация в мировой экономике и те документы, которые были приняты в 1988 году со временем устаревают.

В 2004 году был принят более продвинутый и усовершенствованный документ, который регулирует банковскую деятельность. Этот документ был назван Базель 2. В нем были уточнены понятия «Риск» и «Операционный риск деятельности банков». Затем случился кризис 2007 и 2009 годов, где, не смотря на разработки международных регулирующих документов, не все удалось учесть. Риски оказались не учтенными. Наверное, это было обусловлено тем, что эти риски не были такими явными в начале 2000 годов. В 2010 году, как реакция на прошедший кризис, был издан следующий документ – Базель 3, который расширил понятия рисков и, так как мы во время кризиса столкнулись с рисками, которые связаны с сикьюритизацией финансовых активов и рисками, связанными с развитием глобального рынка производственных финансовых инструментов. Необходимо было эти нюансы учесть, и они учтены в — Базель 3.

Таким образом, можно сделать вывод, что очень резкие увеличения требований к достаточности собственного капитала могут привести к тому, что один из банков не сможет выполнять эти требования и уйдет с рынка, поэтому к этому вопросу нужно подойти весьма аккуратно.

Минимальный размер достаточности капитала определяется как отношения собственного капитала (регулируемого органом надзора) к активам, взвешенным по риску.

То, что было рассмотрено выше, это базовые подходы к определению достаточности собственного капитала, они были разработаны в документах Базель 1 и 2. Положения этих документов сохраняют актуальность и сегодня, но сейчас этих требований им недостаточно, нужно учитывать еще и вновь появившиеся риски.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1,2 [Электронный ресурс]: [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.: по состоянию на 14 мая 2008г.] // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: СПС. - Электрон. дан. и прогр. – М., 2016.

2. Российская Федерация. Инструкция ЦБР. «О порядке регулирования деятельности банков» [принята 01.10.97 - №1: по сост. на 01 августа 1998г.] // Гарант [Электронный ресурс]: СПС. – М., - 2012г.

3. Российская Федерация. О банках и банковской деятельности [Текст]: федер. закон № 395 - 1: [принят Гос. Думой 2 декабря 1990 г.]. – [с изм. и доп. от 3 июня 2010 г.]

4. Российская Федерация. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России) [Текст]: федер. закон № 86 - ФЗ: [принят Гос. Думой 27 февраля 2002 г.]. – [с изм. и доп. от

10 января 2010 г.] // Гарант [Электронный ресурс]; СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2015.

5. Акодис, И.А. Финансовый анализ деятельности банка [Текст]: учебник / под ред. И.А. Акодиса. – М.: ЮНИТА - ДАНА, 2015. – 455с.

6. Бабичев, Ю.А. Банковское дело [Текст]: учебное пособие / под ред. Ю.А. Бабичева. – М.: Экономика, 2009.

7. Банковское дело [Текст]: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2016. - 400 с.

8. Головкин, В.Ю. Еще Раз о надежности банка [Текст]: справочное пособие / под ред. В.Ю. Головкина. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 258с.

9. Гончаров, А.И. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник. Ч. 3: Банки / А. И. Гончаров, М. В. Гончарова. - Волгоград: ВолгГТУ, 2015. - 252 с.

10. Киселев, П.В. Коммерческие банки – отечественный и зарубежный опыт выживания: учебное пособие / под ред. П.В. Киселева. – М.: ЭкономЪ, 2016.

11. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков [Текст]: учеб. пособие / Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова. - М.: КНОРУС, 2015. - 280 с.

12. Лаврушин, О.И. Управление деятельностью коммерческого банка [Текст]: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушин. – М.: ЮристЪ, 2014. - 452с.

13. Эриашвили, Н.Д. Банковское право [Текст]: учебник / Н. Д. Эриашвили. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, Закон и право, 2008. - 591 с.

14. Финансово - кредитный энциклопедический словарь [Текст] / авт. - сост. А.Г. Грязова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 1168с.

15. Экономическая энциклопедия [Текст] / гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство Экономика», 2015. – 1055с.

16. Ендовицкий, Д.А. Статистическая оценка взаимосвязи риска ликвидности и финансовой устойчивости коммерческих банков [Текст] / Д. А. Ендовицкий, Л. В. Кузнецова // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - №16.

17. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cbr.ru>

18. Официальный сайт ОАО Сбербанк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sbrf.ru/moscow/ru/about/today/>

© Т.А. Аллахвердян, 2017

УДК33

Анипко К.А.

магистрант ФГБОУ ВО «РГЭУ(РИНХ)»

г.Ростов - на - Дону

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ

Аннотация

Сельскохозяйственные комбайны - это дорогая техника. Чтобы повысить конкурентоспособность товара, производителю необходимо внедрить программу лизинга. В статье приводятся расчёты.

Ключевые слова:

лизинг, Ростсельмаш, комбайн, финансовая программа, расчёт

Для повышения конкурентоспособности изделий, необходимо активно продвигать и стимулировать продажи выпускаемой продукции. Компания Ростсельмаш предлагает доступные условия приобретения техники.

Приобретая технику Ростсельмаш по программе лизинга, потребитель не только экономит средства своей организации на налоговых отчислениях, но и получает минимальное удорожание техники за весь срок лизинга.

Партнерами Ростсельмаш в этой программе являются: лизинговая компания «Уралсиб», «Сбербанк лизинг», «Юниаструм лизинг», ГК «Интерлизинг» и «РТК - ЛИЗИНГ».

Предположим, что компания хочет купить технику по лизинговой программе:

1. комбайн по цене 5 млн. руб.
2. срок лизинга — 5 лет
3. ставка налога — 20 %

Условия покупки того же комбайна на ООО «КЗ «Ростсельмаш» за счёт заёмных средств:

1. Цена комбайна: 4 млн. руб
2. срок кредита — 5 лет
3. кредитная ставка банка — 10 % в год
4. налоговая ставка — 20 %

Таблица 1

Расчёт покупки комбайна по лизинговой программе

Показатели программы лизинга	Период					Итого
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
Лизинговый платёж, млн.руб	1	1	1	1	1	5
Льгота по налогу (20 %) млн.руб	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1
Лизинговая цена при учёте налога, млн.руб	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	4
Коэф. Дисконтирования (ср. ур. Инфляции — 10 % в год)	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	-
Стоимость комбайна дисконтированная, млн. руб.	0,73	0,66	0,60	0,55	0,50	3,03

Перед нами стоит задача определить, что эффективней для покупателя: приобрести сразу комбайн за деньги, взятые в кредит или воспользоваться лизинговой программой.

Таблица 2

Расчёт схемы покупки комбайна на средства, взятые в кредит

Показатели программы по кредиту	Период					Итого
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
Кредитный платёж, млн.руб	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	4
Остаток по кредиту, млн.руб	3,2	2,4	1,6	0,8	0	-

Оплата % по кредиту, млн.руб	0,4	0,32	0,24	0,16	0,08	1,2
Общая сумма платежа, млн.руб	1,2	1,12	1,04	0,96	0,88	5,2
Льгота по налогу (20 %), млн.руб	0,08	0,064	0,048	0,032	0,016	0,24
Цена кредита, учитывая налог, млн.руб	1,12	1,056	0,992	0,928	0,864	4,96
Амортизация (5 лет) млн.руб	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	4
Льгота по налогу на амортизацию, млн.руб	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,8
Имущественный налог (1 %), млн.руб	0,04	0,032	0,024	0,016	0,008	0,12
Стоимость комбайна после уплаты налога, млн.руб	1	0,928	0,856	0,784	0,712	4,28
Коэф. Дисконтирования (ср. ур. Инфляции 10 % в год)	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	-
Дисконтированная цена комбайна в кредит, млн.руб	0,91	0,77	0,64	0,54	0,44	3,30

Представим в таблице 1 расчёт по лизинговой программе. По результатам расчёта, из таблицы видно, что итоговая дисконтированная стоимость комбайна будет равна 3,03 млн. руб с учётом инфляции и налоговой ставки.

В таблице 2 проведём расчёт схемы при покупке комбайна в кредит.

Если покупатель будет приобретать комбайн на заёмные средства, взятые в кредит, дисконтированная цена комбайна составит 3,30 млн. руб. Это на 270 тыс.руб больше, чем, если бы клиент воспользовался услугами лизинга.

Таким образом, экономическая эффективность заёмных средств ниже, чем лизинговой программы. В чём же преимущества лизинговой программы для производителя (продавца) комбайна ООО «КЗ «Ростсельмаш»?

- Снижение отрицательных последствий в изменении рыночной конъюнктуры.
- Увеличение скорости обновляемости производимой продукции.
- Увеличение спроса на сопутствующие товары.
- Способ результативной рекламы.
- Защита от риска неплатежа — поскольку вся ответственность за оплату товара лежит на лизинговой компании (банке).
 - Наличие обратной связи от покупателя. Производитель может оперативно получать информацию о недостатках в конструкции комбайнов.
 - Способ проведения активного маркетинга.

Поэтому введение такого способа приобретения комбайнов будет эффективно, как для лизингополучателя, так и для продавца.

Список используемой литературы:

1. Бордин, Н.Ф. Лизинг как способ обновления ОПФ / Н.Ф. Бордин // Машиностроитель. – 2014. – 1. – С.18 – 29.
2. Карп, М.В. Финансовый лизинг на предприятии / М.В. Карп, Р.А. Махмутов - М.: Юнити, 2014, – 119 с.
3. Левкович, А.О. Формирование рынка лизинговых услуг / Левкович А.О. — М.: Изд - во деловой и учебной литературы, 2014. – 336 с.

© К.А. Анипко, 2017

УДК33

Анипко К.А.

магистрант ФГБОУ ВО «РГЭУ(РИНХ)»

г.Ростов - на - Дону

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КЗ РОСТСЕЛЬМАШ»

Аннотация

Для того, чтобы иметь конкурентоспособные преимущества, предприятию необходимо оптимизировать все подразделения. Автор уделил внимание маркетинговой и сбытовой деятельности.

Ключевые слова:

маркетинг, стратегия, Ростсельмаш, конкурентоспособность, продукция

Оценим конкурентный потенциал предприятия на основе маркетинговой и сбытовой деятельности. Маркетинговая политика ООО «КЗ» «Ростсельмаш» включает товарную, ценовую, политику продаж, а также политику продвижения товаров на рынке. Прогнозирование и реализация маркетинговой политики в компании осуществляются маркетингом и продажами.

Что касается системы распределения, завод использует как услуги крупного посредника, дилера, так и имеет хорошо настроенную систему продаж. Согласно маркетинговым исследованиям, рынки сбыта основываются на поиске новых товаров с привлечением инвестиций на рынок, в том числе на международном рынке.

Маркетинговой службой в предстоящем периоде были проведены маркетинговые исследования рынков сбыта и покупательной возможности потенциальных клиентов продукции ООО КЗ “Ростсельмаш”, в результате которых выяснилось, какая техника имеет наибольший спрос, и наметились потенциальные клиенты на ближайшую перспективу.

Регулярный систематический учет и анализ процессов осуществляется с подготовкой финансовых и аналитических отчетов, а также анализа результатов, прогнозирования объемов, продажи и поступления средств.

Маркетинговые исследования и анализ ситуации на внутреннем рынке сельхозтехники позволили подойти к обоснованному прогнозированию рынка и спроса. Проводится работа по 10 инвестиционным и инновационным проектам. Завод продолжает работу по 9 темам

НИОКР, в том числе и последующему усовершенствованию приоритетных и традиционных машин.

В настоящее время продажа техники Ростсельмаш осуществляется в 32 странах мира. При этом компания ежегодно увеличивает долю экспорта, развивает сотрудничество с зарубежными партнерами.

За последние годы ООО КЗ «Ростсельмаш» сделал серьезный прорыв. Так, за 2013 - 2014 сельскохозяйственный год экспорт вырос на 20 % по сравнению с сезоном 2012 - 2013 годов. За сезон 2014 - 2015 годов объем увеличился еще на 30 % по отношению к предыдущему сезону. И нужно отметить, что это произошло на фоне общего падения рынка уборочной техники.

«Ростсельмаш» экспортирует свою продукцию более чем в три десятка стран. Это - как новые, так и традиционные рынки - страны Балтии, Азии и Восточной Европы. В течение нескольких лет экспорт производился в Канаду и Соединенные Штаты. Еще в 2013 году компания открыла свои представительства в «новых» странах. И с тех пор успешно их поддерживает.

Так, прирост поставок в страны Евросоюза в 2015 году составил 30 % . Этого удалось достичь за счет планомерного освоения 2 - 3 новых рынков в год. На 2016 год предприятие происходит дальнейший рост в районе 40 % . Что касается прогнозов по объему экспорта, то предполагается дальнейший рост сравнимыми темпами. В этом году первые машины отправлены в Таджикистан, Иран, Хорватию, Сербию, Великобританию.

В 2015 году ООО КЗ «Ростсельмаш» поставили на внутренний рынок продукции на 20 % больше, чем в предыдущем году. Прогнозируется и дальнейший рост продаж.

Фирма это связывает с тем, что на фоне стагнации в других отраслях, аграрный сектор России показывает динамичный рост в несколько процентов. Это очередной раз подтверждает, что меры господдержки крайне полезны для отрасли в целом.

Например, этому росту способствовала своевременность и эффективность постановления Правительства РФ об утверждении правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники, в ходе которых объем приобретения сельскохозяйственной техники увеличился более чем в 3 раза. Реконструкция парка повлияла на общий прогресс в агропромышленном секторе как таковом.

Таким образом, компания давно и эффективно организует маркетинговую политику. Разработка нового продукта является неотъемлемой частью маркетинга. Хорошо спланированные планы продаж и рекламы, потенциальное согласие между отделами производства и маркетинговыми услугами, между лабораторией и отделом планирования ассортимента продукции, обеспечивающие успешные компромиссные решения, что составляет эффективную и хорошо отлаженную деятельность подразделений компании.

Список используемой литературы:

1. Васильев, Г.А. Рекламный маркетинг: Учебное пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 276 с.
2. Голова, А.Г. Управление продажами : учебник / А.Г.Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 277 с.
1. Котлер, Ф. Основы маркетинга: краткий курс: [перевод с английского] / Филип Котлер. - Москва [и др.]: Вильямс, 2012. - 488 с.

© К.А.Анипко, 2017

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы управления предприятием в современных кризисных условиях. Автор делает акцент на том, что во время кризиса не все ресурсы предприятия оцениваются одинаково. Так, особый упор делается на человеческом капитале. Автор разделяет понятия человеческий капитал и человеческий потенциал, дает рекомендации, как действовать в этом отношении в условиях системной трансформации российской экономики.

Ключевые слова

Человеческий капитал, предприятие, экономическое развитие

К вопросу о кадровом потенциале предприятий обращаются многие исследователи [1]. Они делают упор на то, что в современном мире значительно изменились сами знания, а также способы их «добычи», передачи, хранения, трансформации [2]. Все это является следствием изменившихся траекторий протекания политических процессов в России, которые нелинейны, непредсказуемы и скачкообразны [3].

Все это не может не наложить отпечаток на менеджмент организаций, которые оказались сегодня вовлечены в системную трансформацию [4]. Современный рынок труда оказывается зависим от глобального рынка труда, от тех мировых трендов, которые проявили себя в последнее десятилетие [5]. Это вызвало на предприятиях многочисленные дискуссии о соблюдении правовых норм, в том числе – вопросы о соблюдении прав и свобод человека и гражданина [6].

Мы полагаем, что квинтэссенцией современного развития потенциала российских предприятий должно стать обсуждение проблемы человеческого капитала, вложение средств в этот ресурс. При этом важно понимать, что мы проводим различие между человеческим капиталом и человеческим потенциалом. Потенциал, на наш взгляд, обладает некоей устойчивостью и даже стагнацией в плане его возможной реализации. Потенциал может быть накоплен в течение некоего времени и не иметь возможность для реализации. В то время как капитал – это то, что может и должно действительно работать. Капитал для предприятия – ресурс, в который были вложены средства, и которые должны, отработав цикл, вернуть как вложенные средства, так и принести новые. Это реализованная мощь, которая при качественном менеджменте способна продвинуть предприятие вперед. Именно поэтому главный потенциал предприятий в условиях кризиса нами понимается как вложение в человеческий капитал.

Если предприниматель этот ресурс зарабатывал годами, если он вкладывал в него силы и средства, то как раз в период системного кризиса этот ресурс и должен сработать. В этом залог успешности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Балынская Н.Р., Кузнецова Н.В., Синицына О.Н. Показатели оценки кадрового потенциала предприятия // Вопросы управления. 2015. № 2 (14). С. 127 - 138.
2. Балынская Н.Р., Канаева Е.И. Основные периоды в истории развития технических знаний // Традиционные национально - культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2013. № 6 (6). С. 4 - 7.
3. Балынская Н.Р., Копцева О.А., Барышникова Е.В., Жилина В.А., Ивкина Т.В., Савинова Ю.А., Соловьева И.Е., Мальцев С.В. Особенности политических коммуникационных процессов в современной России: монография / Федеральное гос. учреждение высш. проф. образования «Уральская акад. гос. службы». Екатеринбург, 2010.
4. Balynskaya N.R., Sinitina O.N., Kuznetsova N.V., Koptyakova S.V. Management of the process of vocational training of a competent specialist // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5 S4. С. 538 - 545.
5. Балынская Н.Р., Васильева А.Г. К вопросу о сущности и структуре современного рынка труда // В сборнике: Современные проблемы инновационного развития науки. Сборник статей международной научно - практической конференции. 2016. С. 6 - 9.
6. Абайдельдинов Е.М., Балынская Н.Р., Борисов А.Н., Жаде З.А., Зеркина Н.Н., Кива - Хамзина Ю.Л., Костина Н.Н., Мнухин М.В., Мнухина Т.А., Мурзагалиев Е.Ч., Рахимова Л.М., Шадже А.М. Реализация, обеспечение и защита прав человека в условиях мультикультурализма. Магнитогорск, 2013.

© Н.А. Аппалонова, 2017

УДК 331.361

И.В. Артюхова

к.э.н., доцент ИЭУ (СП) ФГУАО ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, РФ

Э.С. Абляимова

магистрант ИЭУ (СП) ФГУАО ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, РФ

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассматриваются подходы к развитию персонала: процессный, системный и функциональный. Исследованы элементы системы развития персонала на предприятии. Определены функции управления развитием персоналом.

Ключевые слова: РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА, МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, СТИМУЛЫ К ТРУДУ, СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА.

Составляющей эффективного развития предприятия является развитие его работников. Под влиянием различных внешних и внутренних факторов проблеме развития персонала в периоды кризисов не уделяют должного внимания, но достичь желаемых экономических результатов на предприятии можно преимущественно при помощи людей, обладающих необходимыми знаниями, навыками и целью.

На предприятиях России существует острая необходимость в развитии персонала при помощи различных путей, к главным из них можно отнести: выявление и нахождение скрытых возможностей работников; широкое раскрытие потенциала работника; реализация всех возможностей персонала и потенциальных в том числе: постоянное совершенствование каждого работника.

Развитие персонала как процесс и функция описывается многими учеными, в результате чего в экономической литературе имеется целый ряд определений данного понятия. К основным подходам относят соответственно процессный, системный и функциональный. К процессному подходу в раскрытии понятия «развитие персонала» можно отнести определение, которое дал Кибанов А.Я.: «Развитие персонала - это системно организованный процесс непрерывного обучения работников для подготовки их к выполнению новых производственных функций, профессионально - квалификационного продвижения, формирования резерва руководителей и совершенствование социальной структуры персонала, обеспечивается мерами, связанными с оценкой кадров с целью производственной адаптации и аттестации персонала, планирование трудовой карьеры, стимулирование развития персонала» [1].

Согласно функциональному подходу развитие персонала рассматривается в качестве совокупности взаимосвязанных мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности персонала путем приобретения новых знаний, умений навыков, опыта в процессе обучения, повышения квалификации, переподготовки с целью адаптации к новым условиям деятельности, обеспечение собственных интересов развития и реализации целей деятельности предприятия.

Развитие персонала предприятия достигает своей оптимизации, когда представляет собой систему, содержащую целый ряд элементов, включая, прежде всего, разработки кадровой стратегии, которая, в свою очередь, является частью главной стратегии предприятия. Прогнозирование и планирование потребностей в кадрах в соответствии с определенной квалификаций, являются важным элементом системы взаимосвязанных действий развития персонала.

Профессиональный и карьерный рост считаются также основными аспектами в системе развития персонала. Данный элемент приводит не только к материальному удовлетворению персонала, но и к социальному, так как не всегда на предприятии, есть возможность финансовой почвы к улучшению материальных условий сотрудников. Следующим элементом системы взаимосвязанных действий развития персонала является организация процесса адаптации, обучения, тренинга. Стоит отметить, что данная составляющая системы носит второстепенный характер, что является результатом преобладания материальной составляющей, над моральной.

Таким образом, процесс развития персонала - это сложная взаимосвязанная система составляющих, которую можно разделить на три группы. Первичная подготовка персонала на любом предприятии представляет собой предпосылку успеха, переподготовка кадров

является стимулом для самореализации персонала и повышение квалификации является стимулирование работников. Данные элементы составляют одну из составляющих процесса развития персонала, а именно - профессиональное обучение персонала, набирает обороты в современных условиях инновационного развития.

Адаптация работников к новым условиям труда, к новому руководству или коллективу, а также оценка персонала с целью выявления слабых или сильных его сторон и аттестация сотрудников составляют вторую группу составляющих, а именно - реализацию личностного потенциала.

Служебное и профессиональное продвижение в коллективе, на предприятии представляет собой третью группу составляющих процесса развития персонала. Данная группа присуща младшей части сотрудников предприятия.

Чтобы сделать сотрудника удовлетворенным и преданным своей работе, существует потребность в сильных и эффективных мотивациях на разных уровнях организации. В первую очередь, это материальное стимулирование в виде заработной платы. Однако другие факторы могут стимулировать мотивацию сотрудников помимо денег, некоторые из которых включают: хорошее отношение с коллегами, сплоченность, грамоты, поощрения, похвала, доска почета [2].

Развитие персонала предприятия является процессом многогранным, а потому осуществляется различными путями, которые сформированы в различные модели. Важным направлением работы предприятия является постоянный аудит персонала, который является основой модели конкурентных преимуществ развития персонала. Ликвидация тяжелого труда, автоматизация и механизация всех процессов, социальная поддержка, улучшение условий труда и отдыха, то есть повышение качества трудовой жизни персонала составляет следующую модель развития персонала - модель поддержки работников.

Развитие персонала требует его управления. Для эффективного управления персоналом необходимо осуществлять многоуровневый контроль, а именно: оценивать имеющийся трудовой потенциал; оценивания потребности в персонале и сравнивать трудовой потенциал персонала. Оценка потребностей в персонале осуществляется с учетом целей, принимая во внимание задачи и стратегии предприятия. Сравнение трудового потенциала персонала осуществляется путем уравнивания фактических характеристик с необходимыми характеристиками, учитывая нужды предприятия.

Таким образом, управление развитием персонала процесс многогранный, масштабный и разносторонний. Сотрудники предприятия работают с планами, идеями, устремлениями и целями. Развитие персонала предусматривает целый ряд мотивационных элементов. Все мотивационные факторы сформированы в две группы, а именно желание и стремление. К желаниям работники относят сохранение работы, должности, служебного статуса в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Кибанов А.Я. Концепция компетентного подхода в управлении персоналом [монография] / Кибанов А.Я., Е.А. Митрофанова - М.: ИНФРА - М, 2017. - 156 с.
2. Артюхова И.В. Структура мотивационных факторов труда на предприятии / И.В. Артюхова, А.А. Сидоренко // Проблема риска в современных кризисных условиях мировой

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

AGILE - МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В ИТ – СФЕРЕ

Разработка качественного ПО, как и любая другая техническая дисциплина, охватывает следующие самые основные проблемы: качество, стоимость и надежность. В этом контексте правильная организация процесса разработки программного обеспечения является основой для достижения ожидаемого времени, ожидаемого уровня качества и запланированных результатов с достаточным бюджетом.

Существуют следующие общие проблемы, с которыми мы часто сталкиваемся в процессе разработки ПО:

1. Требования часто меняются уже в процессе разработки.
2. Ответственности за выполняемую работу и ее результат не всегда правильно распределяются.
3. Непрерывные потоки мелких, «быстрых», наваливающих требований, отвлекающих разработчиков и менеджеров от основного направления работ.
4. Следствие всего этого - срыв сроков, раздувание бюджета, потеря качества продукта.

Для решения проблемы успешной организации процесса разработки программного обеспечения была разработана гибкая методология разработки программного обеспечения. Гибкая методология разработки (разработка гибкого программного обеспечения) представляет собой набор принципов и правил разработки программного обеспечения.

Гибкая методология - это семейство процессов разработки, а не единственный подход к разработке программного обеспечения. Ценности и принципы гибкой методологии изложены в документе «Agile Declaration».

Гибкая методология не включает конкретные приложения, но определяет ценности и принципы, которым руководствуются успешные команды. 11 - 13 февраля 2001 года была разработана и принята декларация.

Наиболее гибкие методологии направлены на минимизацию риска развития за счет сокращения развития с короткой последовательностью циклов, часто называемой итерацией, которая длится от одной до двух недель. Каждая итерация выглядит как миниатюрный программный проект и включает в себя все задачи, необходимые для функционирования миниприроста: планирование, анализ требований, проектирование, кодирование, тестирование и документацию. Хотя одной итерации обычно недостаточно, чтобы опубликовать новую версию продукта, выясняется, что в конце каждой итерации готов к выпуску гибкий программный проект. В конце каждой итерации проводится переоценка приоритетов развития команды.

Гибкие методы подчеркивают важность прямой личной беседы. Он включает, по крайней мере, «владелец продуктов». Это клиент или уполномоченный представитель, который определяет требования к продукции. Эта роль может быть реализована менеджером проекта, бизнес - аналитиком или клиентом. Офис также может включать в себя тестирование, дизайнеры интерфейсов, технических писателей и менеджеров.

Существуют методологии, которые придерживаются ценностей принципов, заявленных в Agile Manifesto. Одной из наиболее распространенных является методология разработки Scrum, которую, пожалуй, можно считать набором конкретных практик, используемых в процессе разработки ПО.

Scrum трансформируется на русский язык без перевода. Scrum четко фокусируется на контроле качества процесса разработки. Scrum - набор принципов, выстраивающий процесс разработки, который позволяет в фиксированные небольшие сроки (от 2 до 4 недель) предоставлять пользователю работающее ПО с добавленными возможностями. Функциональность следующего спринта определяется до этапа планирования и необходима для реализации в любое время во время изменения скорости.

В то же время это определенно даст постоянную скорость, предсказуемость и гибкость процесса развития. Scrum является одним из самых распространенных «последователей» гибкой разработки программного обеспечения. Такой подход является первым из этих проектов часто систематически дают лучшие результаты, маленькое, он сказал, что они работают на кросс - функциональной команде в 1986 году экспертов как Хиротака Такэути и Nonaka Ikudzigo описали и объяснили, что «регби подход.»

В рамках методологии Scrum на каждый спринт выделяется следующий состав команды спринта:

1. Scrum Master.
2. Product owner.
3. Team.

Необходимо прорезюмировать, что гибкая методология означает: гибкость, адаптируемость, снижение рисков, масштабируемость, более вероятные и прогнозируемые сроки предоставления продукта заказчику.

Список использованной литературы:

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

© Г. Э. Афлетунова

Баканов М. В.

канд. пед. наук, доцент ГГТУ
г.Орехово - Зуево, Российская Федерация

Караваев А. В.

доцент, колледж «Коломна»

Титлов А.Ю.

канд. пед. наук, профессор ГСГУ
г.Коломна, Российская Федерация
E - mail: sport.mgosgi@yandex.ru

ТУРИЗМ И ЭКСКУРСИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: Туризм в современном обществе играет большую роль и значимость но в свою очередь скрывает в себе значительный нереализованный потенциал, направленный к приобщению к культурным ценностям, активному отдыху и укреплению здоровья.

Ключевые слова: туризм, закон, услуги, требование.

Значение туризма в жизни людей, регионов, государств и в международной жизни сегодня невозможно переоценить. В России в развитии туризма заинтересованы все субъекты деятельности, включая государство. Это нашло отражение в принятии Федерального закона от 24.11.1996 г. № 132 - ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», национальных стандартов в области туризма и Федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)"[1]. При этом следует помнить о существовании именно государственных стандартов, а не различных технических установок и т.п. [2]. В частности, в Федеральной целевой программе отмечено, что один из главных приоритетов по развитию туризма – удовлетворение потребностей различных категорий граждан Российской Федерации в активном и полноценном отдыхе, укреплении здоровья, приобщении к культурным ценностям.

В настоящее время туризм - это мощная индустрия, включающая в себя разнообразные формы динамично развивающегося предпринимательства.

Ю. В. Кузнецов дает определение туристской индустрии как совокупности предприятий, учреждений и организаций материального производства и непромышленной сферы, обеспечивающих производство, распределение, обмен и потребление туристского продукта, освоение и использование туристских ресурсов, и создание материально - технической базы туризма, которая включает в себя следующие компоненты.[3] Первый компонент – организаторы туризма – туристские предприятия по разработке, продвижению и реализации туристского продукта (туристские операторы и туристские агенты). Туристские операторы выполняют функции организаторов и создателей комплексного продукта для группового туризма, а туристский агент – это физическое или юридическое лицо, выступающее посредником по продаже сформированных туристским оператором туров.

Согласно тексту Закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» экскурсионные услуги – составная часть туристских услуг, которые, вместе с тем, имеют определенную специфику.

Данный Закон не содержит понятия экскурсионной деятельности и определения экскурсионной услуги. Тем не менее, подобное понятие представлено в национальном стандарте.

Согласно определению, сформулированному в ГОСТ Р 50690 - 2000 "Туристские услуги. Общие требования", экскурсионная услуга – это туристская услуга по удовлетворению познавательных интересов туристов / экскурсантов, включая разработку и внедрение программ экскурсионного обслуживания или отдельных экскурсий, организацию и проведение экскурсий.

Из этого определения следует, что: экскурсионная услуга – разновидность туристской услуги; цель экскурсии – удовлетворение познавательных интересов туристов; потребителем экскурсии является турист или экскурсант.

Рассмотрим туристско - экскурсионный потенциал Юго - Востока Московской области на примере отдельных районов. Юго - восточное Подмосковье – это исторический и культурный центр России. Коломна, Зарайск, Егорьевск, Воскресенск, Анциферово – уникальные города Подмосковья. Каждому человеку, посещающему эти знаменитые города, бросается в глаза обилие памятников архитектуры, древнейшие из которых относятся к XIV веку. Сохранившиеся до наших дней кремлевские башни, здания церквей и соборов, шпили колоколен, усадебные застройки создают неповторимый колорит русского провинциального города.

Таблица 1
Сравнительная характеристика туристско - экскурсионных маршрутов
по городам юго - восточного Подмосковья

Название города	Егорьевск	Анциферово	Коломна	Зарайск	Воскресенск
Количество туристско - экскурсионных маршрутов в городе	4	1	4	1	2
Количество культурно - исторических объектов в городе (всего)	11	1	10	12	2
Количество памятников архитектуры, задействованных в туристско - экскурсионных маршрутах	3	0	2	1	0
Количество религиозных	8	0	5	8	0

памятников, задействованных в туристско - экскурсионных маршрутах					
Количество памятников истории и культуры, задействованных в туристско - экскурсионных маршрутах	0	1	3	3	2

Для процветания туристского комплекса необходимо развитие у населения осознания личной заинтересованности каждого жителя в успешности функционирования каждого туристского учреждения и предприятия в регионе; будь то санаторий, постоянный двор, кафе или бензозаправочная станция, музей, объект посещения, показа, отдыха или оздоровления, ответственности за внешний облик своего населенного пункта и культуры поведения в нем. При этом очевидно, что реальную помощь развитию местного туристского комплекса способны оказывать власти городских округов и отдельных населенных пунктов путем использования соответствующей информационной политики.

Сравнительный анализ существующих туристских маршрутов по городам Юго - Востока Московской области является затрудненным в силу субъективности имеющихся оценок. По этой причине предлагается производить оценку привлекательности туристских маршрутов на основе наиболее известных культурно - исторических объектов городов, которые географически расположены достаточно близко к экскурсионно - туристским направлениям Коломны и Зарайска.

Сравнение культурно - исторического объекта (Кремль) Коломны и Зарайска будут исследоваться на основе 5 балльной оценки.

Интерьер – от 0 – до 5 баллов.

Месторасположение: центр города – 5 баллов, в черте города – 3 балла, пригород – 1 балл.

Посещаемость: 0 - 20 % - 1 балл, 20 % - 40 % - 2 балла, 40 % - 60 % - 3 балла, 60 % - 80 % - 4 балла, 80 % - 100 % - 5 баллов;

Цена на экскурсию по Кремлю: 100 - 150 рублей – 1 балл, 150 - 200 рублей – 3 балла, 200 - 250 рублей – 5 баллов.

Таблица 2

Исследование культурно - исторических объектов
Коломны и Зарайска на основе 5 балльной оценки.

Параметры	Интерьер	Месторасполо - жение	Посещаемость	Цена на экскурсию
Кремль города Коломны	4	3	5	3
Кремль города Зарайска	5	5	4	3

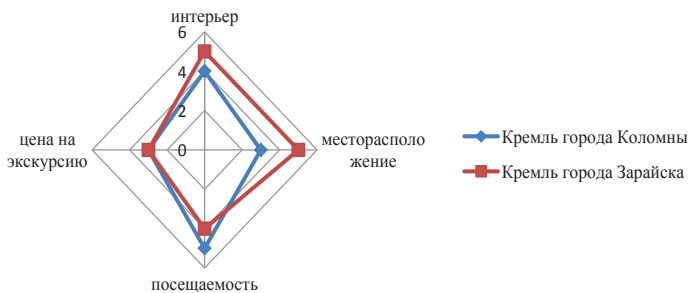


Рис. 3. Сравнительная характеристика культурно - исторического объекта Коломны и Зарайска

Вывод: оценив по 5 балльной системе интерьер исследуемых объектов Коломны и Зарайска на основе данных рисунка 1, можно отметить, что он равен 5 баллам (и Кремль города Коломны и Кремль города Зарайска), так как Зарайский кремль — единственный полностью сохранившийся кремль на территории Московской области, а Коломенский Кремль время не пощадило — от крепости остались только несколько башен и пара фрагментов крепостных стен. Остальные части были разрушены и разобраны для строительства домов в городе в XVIII–XIX веках; исследовав месторасположение данных объектов, можно отметить, что Коломенский кремль находится в черте города, а кремль города Зарайска в центре города; посещаемость данных культурно - исторических объектов отмечается высокая – 60 - 100 % . На основе данной диаграммы, можно сказать, что Зарайский кремль и Коломенский кремль находятся практически на одном месте по предпочтениям туристов.

Практика последних лет показывает, что современные туристы в основном предпочитают комплексные маршруты, которые не ограничиваются территорией определенного населенного пункта.

В ходе проведенных сравнений и изучения сложившегося спроса на туристские маршруты удалось установить, что наибольшей востребованностью у туристов пользуется комплексный развернутый маршрут, показанный в вышеуказанной таблице. Кроме того, значительная часть туристов предпочитает поездки с ночевкой, с тем, чтобы на следующий день посетить туристские маршруты в близлежащих городах и местностях – Коломне, Зарайске, Воскресенске и Анциферово.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132 - ФЗ (ред. от 03.05.2012) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.11.2012).
2. Федеральная целевая программа "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)" (утв. постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644).

3. ГОСТ Р 50690 - 2000. Туристские услуги. Общие требования; ГОСТ Р 50681 - 2010. Туристские услуги. Проектирование туристских услуг.

© Баканов М. В., Караваев А. В., Титлов А.Ю.

УДК 336.717.1

Бондарчук О.П.

к.э.н., доцент

Баранов И.В.

Студент

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

РЕЙТИНГ БАНКОВ И ИХ АНАЛИЗ ДЛЯ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГАЗПРОМБАНКА

Автокредитование представляет собой целевой кредит на покупку автомобиля, который становится залогом по этому кредиту. Это дает возможность купить машину с первоначальным взносом или вообще без него.

Одним из важных этапов при автокредитовании является выбор банка. В этой работе на основе рейтингов 2017 года, будут сделаны выводы, является ли Газпромбанк подходящим для автокредита.

"Газпромбанк" (Акционерное общество) – один из крупнейших универсальных финансовых институтов России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. Банк входит в тройку крупнейших банков России по всем основным показателям и занимает третье место в списке банков Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала [1].

Рассмотрим рейтинг топ - 5 банков по активам в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг топ - 5 банков по активам, млрд. руб. [2]

№	Банки	Сумма активов на 01.01.2017	Сумма активов на 01.09.2017
1.	Сбербанк России	23 337,0	23 838,7
2.	ВТБ	9 653,6	9 535, 9
3.	Газпромбанк	5 244,0	5 456, 9
4.	ВТБ 24	3 189,4	3 468, 9
5.	Россельхозбанк	2 875,2	3 029, 0

Как видно в таблице 1, Газпром банк занимает 3 - е место по сумме активов и 01.09.2017 их количество составляет 5 456, 9 млрд. руб., что на 212 млн. руб. больше, чем в начале 2017 года. Это говорит о том, что сумма активов динамично увеличивается, а значит, банк растет и развивается.

Далее на таблице 2 рассмотрим, какие банки являются самыми выгодными для автокредитования на основе их процентной ставки по кредиту (с учетом программы государственного субсидирования).

Таблица 2 – Рейтинг самых выгодных для автокредитования банков в 2017 году [2]

№	Название кредитного учреждения	Процентная ставка, % годовых
1.	Эксперт банк	9,67
2.	Зенит	10,17
3.	ЮниКредит банк	10,57
4.	Локо - банк	10,66
5.	Газпромбанк	10,67
6.	Банк «Союз»	10,67
7.	Кредит Европа Банк	10,87
8.	ВТБ 24	11,13
9.	Меткомбанк	11,17
10.	Сетелем банк	12,6
11.	Уралсиб	13,67
12.	Центр Инвест Банк	16,0

На основе полученных данных можно говорить о том, что минимальная процентная ставка по автокреду в Газпромбанке составляет 10,67 % , и, таким образом, банк занимает 5 место, среди самых выгодных. Эксперт банк, занимающий первое место, предоставляет кредит с процентной ставкой всего на 1 % меньше, по сравнению с исследуемым банком, а Центр Инвест Банк, занимающий последнее место, выдает автокредиты по ставке 16 % годовых, что на 5.33 процентных пункта больше, чем у Газпромбанка. Это говорит о том, что среди прочих банков, процентную ставку по автокредитованию можно охарактеризовать как выгодную.

Теперь следует привести рейтинг банков по объему выданных автокредитов. Этот показатель, в свою очередь, определяет степень доверия пользователей кредитных продуктов и условиями кредитования. Рассмотрим в таблице 3 лидирующие банки.

Таблица 3 – Рейтинг банков по объему выданных автокредитов в 2017 году [3]

№	Наименование кредитного учреждения	Сумма выданных средств, млн. руб.
1.	Сбербанк (включая автокредиты, выданные Сетелем банком)	111 656,4
2.	ВТБ	91 772,9
3.	Русфинанс банк	75 056,4
4.	ЮниКредитБанк	53 000,8
5.	Росбанк	36 705,3
6.	Тойота Банк	35 988,3

7.	Меткомбанк	19 954,4
8.	Плюс Банк	17 865,6
9.	БМВ Банк	16 131,6
10.	Уралсиб	14 539,6
11.	БыстроБанк	10 613,8
12.	Локо - банк	9 367,9
13.	Газпромбанк	8 410,2
14.	Московский Кредитный банк	3 598,6
15.	Ак Барс	3 430,1

В данном рейтинге Газпромбанк занимает 13 место, и сумма выданных средств равняется 8 410,2 млн. руб., что достаточно много. Как видно, у банков, занимающих последующие места, сумма выданных средств значительно сокращается. При этом следует учитывать, что по состоянию на 01.09.2017 в РФ 530 действующих коммерческих банков.

Важным показателем при выборе банка является рейтинг надежности по национальной шкале, представленной в таблице 4. Рассмотрим несколько крупных банков для наглядности, в том числе и исследуемый банк.

Таблица 4 - Рейтинг надежности банков РФ по национальной шкале
в 2017 году

№	Наименование банка	Рейтинг надежности
1.	Альфа банк	AAA
2.	Газпромбанк	A++
3.	Уралсиб	A+
4.	Райффайзенбанк	B++
5.	Центр Инвест банк	BB

Как видно, у исследуемого банка рейтинг надежности A++, что означает, что у Газпромбанка высокая степень надежности. Вероятность выплаты основной суммы долга и процентов оценивается как очень высокая. Сильные факторы защиты. Риск умеренный, однако, может временами меняться в зависимости от состояния экономики.

Таким образом, на основе полученных данных было выявлено, что исследуемый банк можно оценивать как выгодный для автокредитования. Это связано с тем, что данный банк характеризуется высоким уровнем собственных активов, занимает лидирующее место среди самых выгодных банков, а также имеет высокую степень надежности.

Список литературы

1. Официальный сайт Газпромбанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru> – 26.10.2017
2. Официальный сайт информационного портала Сравни. Ру. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sravni.ru> – 26.10.2017
3. Официальный сайт информационного портала Банки. Ру. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru> – 26.10.2017

© О.П. Бондарчук, И. В. Баранов 2017г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР И ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАУКЕ И ПРАКТИКЕ

Аннотация. В статье рассматривается общая система менеджмента и система экономического менеджмента на предприятии. Определено содержание экономического менеджмента как экономической категории. Рассмотрены основные аспекты, определяющие действие закона инновационного развития.

Ключевые слова: формы менеджмента, виды менеджмента, экономический менеджмент, система менеджмента, закон инновационного развития.

Управление является необходимой составляющей функционирования всех субъектов хозяйствования. Оно имеет целью достижение оперативных и стратегических целей предприятия. В условиях рыночных отношений управления предприятием описывается с помощью категории «менеджмент». Заметим, что на современном этапе развития науки об управлении понятие «менеджмент» и «управление» трактуются как тождественные категории, то есть они используются в единственном смысле. В большинстве случаев такая ситуация обусловлена тем, что до настоящего времени категория «менеджмент» не только не получила своего однозначного определения, но и во многих случаях имеет различные толкования по отдельными аспектами ее сущности [2, с. 89].

Эффективные научно - практические исследования относительно менеджмента имеют большое значение как в научной сфере, так и в сфере предпринимательства. Так, для предпринимательских структур такие исследования позволяют разрабатывать и реализовывать научно обоснованные направления социально - экономического развития. Другими словам, развитие теории и практики менеджмента позволяет любому предприятию осуществлять свою деятельность на принципах стратегичности, инновационности, конкурентоспособности, способности и эффективности [4, с. 34].

С практических позиций экономический менеджмент, так же как и менеджмент в целом все его разновидности, чаще всего связывают непосредственно с деятельностью предприятия (фирмы). При таком подходе экономический менеджмент является более емкой и комплексной категорией, чем такие его виды, как финансовый менеджмент, операционный (производственный) менеджмент, маркетинговый менеджмент, логистический менеджмент.

Именно экономический менеджмент, по нашему мнению, более системно, комплексно, организационно и логически объединяет в себе вышеназванные виды менеджмента на предприятии. Соответственно, главной задачей экономического менеджмента является создание комплексного видения процесса управления, представление всех видов менеджмента в единстве и взаимосвязи с ориентацией на одну стратегию и цели развития предприятия [3, с. 130].

С целью разграничения категориального наполнения понятий «виды менеджмента» и «экономический менеджмент» представим основные структурные элементы общей системы менеджмента и системы экономического менеджмента на предприятии.

С нашей точки зрения, общая система менеджмента предприятия включает следующие составляющие, как: социальный менеджмент; экономический менеджмент; экологический менеджмент; морально - психологический менеджмент; другие виды менеджмента [4, с. 45].

В расширенном виде экономический менеджмент, кроме стандартного операционного, финансового и инвестиционного менеджмента, включает также и маркетинговый менеджмент, логистический менеджмент и тому подобное. Каждый из этих видов характеризующих конкретную составляющую менеджмента, которая связана со специфической деятельностью предприятия.

Другие виды менеджмента (кадровый, инновационный, менеджмент качества и т. п.) являются также специфическими по своей сути. Они охватывают все основные составляющие экономического менеджмента и выступают в роли вспомогательных его составляющих. Такую функциональную роль они приобретают не по своей важности в достижении экономических результатов, а по отношению к экономической действительности предприятия как процесса [1, с. 125].

Выводы. Таким образом, определенные в данной работе понятия и составляющие общей системы менеджмента и системы экономического менеджмента будут способствовать более глубокому изучению экономических процессов на предприятии. Рассмотренные базовые аспекты, определяющие действие закона инновационного развития могут послужить базой для дальнейшего совершенствования процесса управления инновационной деятельностью субъектов хозяйствования.

Список использованной литературы

1. Армстронг, М. Менеджмент: методы и приёмы. Пер. с англ. – К. : Знания – прес, 2016. – 876 с.
2. Балабанов, И.Т. Риск - менеджмент. / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2006.– 203 с.
3. Герчикова, Н. Н. Менеджмент: учеб. / И.Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 1995. – 408 с.
4. Панкин, А.И. Основы практического менеджмента. / А.И. Панкин. – М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2010. – 272 с.

© А.С. Бахталиев

УДК: 669.331

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

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье освещено современное состояние системы менеджмента качества, условия эффективного и стабильного функционирования СМК, развитие и расширение области распространения требований международных стандартов, проведение сертификации и подтверждение качества выпускаемой продукции.

Ключевые слова: система менеджмента качества, качество, сертификация, сертификат соответствия.

До недавнего времени основную роль в повышении качества продукции играл физический труд. Сейчас эта проблема не может быть решена без участия ученых, менеджеров, инженеров. Большой вклад в разработку теории управления качеством продукции сделали отечественные и иностранные ученые. Так, работы американского ученого - экономиста А. Деминга стали теоретической основой общего менеджмента качества, а Фейгенбаум стал автором концепции комплексного управления качеством, которая сейчас есть эталоном системы менеджмента качества на предприятии и лежит в основе международных стандартов ISO.

Постепенно в России создаются благоприятные условия для эффективной реализации политики менеджмента качества и внедрения систем управления качеством на предприятиях в соответствии с международными стандартами ISO. Получение сертификата соответствия является гарантией высокой культуры производственно - сбытового процесса и прав потребителей. Этим занимается специализированная фирма по контракту. Основная ее работа заключается в сравнении текущего уровня качества с запланированным [4, с. 75].

Информацию для такого сравнения дают учет и анализ затрат, связанных с обеспечением качества проекта. Эти затраты классифицируют так:

- предупредительные, направленные на постоянное удовлетворение требований заказчика производства продукции без дефектов (затраты на обеспечение качества проекта, обучение персонала);
- информационные, связанные с желанием заказчика (потребителя) убедиться в том, что процесс движется в нужном направлении (расходы на инспекционные проверки, лабораторный и операционный контроль);
- внутренние, направленные на устранение дефектов, связанных с внутренними проблемами (расходы, связанные с браком и ремонтом оборудования), с целью корректировки процесса изготовления продукции, приемлемой для заказчика;
- внешние, направленные на устранение дефектов, выявленных заказчиком (расходы на возврат продукции, удовлетворение жалоб потребителей) [3, с. 25].

С практической точки зрения увеличения доли предупредительных затрат и уменьшение всех других можно достичь посредством повышения уровня информированности как руководителей, так и служащих; совершенствование производственной базы, используя новейшую технику и методику; расширения национальной и региональной кооперации, что облегчит обмен информацией и опытом между новыми и сертифицированными предприятиями; совершенствование электронных средств связи, профессиональных знаний и навыков в информационных технологиях; расширение участия в руководящей и технической работе [2, с. 74].

Реализация этих мероприятий даст возможность использовать такие преимущества: стабильный выпуск продукции высокого качества; расширение рынков сбыта; улучшение отношений с партнерами, потребителями и формирование высокого имиджа предприятия; выпуск безопасной пищевой продукции; статус предприятия - защитника окружающей среды; появление дополнительных возможностей для инвестирования; возможность

преодоления нетарифных барьеров для продвижения продукции предприятия на мировой и европейский рынки [1, с. 50].

Выводы. Прибыльная теория бизнеса ныне потеряла свою актуальность. Новая модель управления предприятием базируется не на количестве произведенной продукции, а на ее качестве. Удовлетворение потребностей потребителей стало основой политики руководителей предприятий. Процессы в России по сфере менеджмента качества и ее приоритетного места соответствуют мировым. Медленно, но уверенно наше государство выходит на новый уровень экономического развития.

Список использованной литературы

1. Мутас, М.П. Стандарты во имя прогресса // Стандарты и качество. - №3. - 2005. - С. 50.
2. Талонин, О.С. Ламать не надо // Стандарты и качество. - №3. - 2005. - С. 74.
3. Системное управление качеством: Учеб. пособ. / В.О. Мазолук – СПб, 2015. - 103 с.
4. Шаповал, М.И. Менеджмент качества. / М.И. Шаповал – М.: Академия, 2013. – 475 с.

© А.С. Бахталиев

УДК 338.43

А.А. Белостоцкий

канд. экон. наук, доцент

Курский государственный университет,

г. Курск, Российская Федерация

E - mail: alybel@rambler.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Аннотация

В современных условиях предприятия АПК нуждаются в инновационных механизмах повышения устойчивости и эффективности производства для обеспечения населения в достаточном количестве высококачественными продуктами питания на основе роста доли высокотехнологичных сельхозпроизводителей так как именно субъектам РФ принадлежит важная роль в использовании инновационных технологий и переход к устойчивому развитию.

Ключевые слова:

Инновации, устойчивость, предприятия АПК, госпрограмма, продовольственная безопасность

Агропромышленный комплекс и его основная отрасль - сельское хозяйство, включающая подотрасли растениеводство и животноводство являются ведущими сферами экономики, формирующими рынок сельскохозяйственной продукции, способствующий продовольственной и экономической безопасности страны, а также устойчивому развитию

как самих сельскохозяйственных предприятий, так и устойчивому развитию сельских территорий.

Одним из основных методологических подходов позволяющих улучшить экономические показатели, повысить рентабельность производства, и, в конечном итоге, обеспечивать население высококачественной продукцией в достаточном количестве является внедрение инновационных продуктов, инновационных технологий.

В инновационных условиях развития экономики в агропромышленном комплексе существует четыре вида инноваций: селекционно - генетические; технико - технологические и производственные; организационно - управленческие и экономические; социально - экологические. Первый тип инноваций присущ только сельскому хозяйству (см. табл. 1).

Таблица 1. Классификация инноваций на предприятиях АПК

Селекционно - генетические	Технико - технологические и производственные	Организационно - управленческие и экономические	Социально - экологические
<p>Выведение сортов сельскохозяйственных растений</p> <p>Выведение новых пород, животных</p> <p>Устойчивые к болезням растения и животных</p>	<p>Индустриальные технологии в растениеводстве и животноводстве</p> <p>Эффективные технологии земледелия и скотоводства</p> <p>Новые ресурсно - сберегающие технологии производства</p>	<p>Кооперация и интеграция в АПК</p> <p>Формы организации производственного процесса</p> <p>Методы управления предприятиями АПК</p> <p>Разработка консультативных центров в сфере инновационной деятельности</p>	<p>Кадровое обеспечение АПК</p> <p>Направления совершенствования трудового процесса, сельского населения</p>

Инновационная деятельность агропромышленных предприятий реализуется посредством использования научных разработок в практической деятельности способствующих созданию механизмов эффективного взаимодействия отраслей, позволяющих повысить эффективность сельскохозяйственного производства [1, с. 335].

На основе инновационного подхода в регионе осуществляется несколько подпрограмм, одна из которых «Устойчивое развитие сельских территорий Курской области на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года» с объемом финансирования 654,2 млн. рублей в 2018 году, что составляет 9,98 % , т.е. почти 10 % от общего объема финансирования государственной программы.

По данным комитета АПК Курской области объем производимой и перерабатываемой продукции по итогам 2017 года составит более 220 млрд. рублей и увеличится по сравнению с уровнем 2016 года на 15 млрд. рублей. Индекс производства продукции

сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области за неполный 2017 год составил 114,1 % . За этот период произведено скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий 389,1 тыс. тонн (113 % к январю - сентябрю 2016 года), молока – 225,6 тыс. тонн (97,2 %). В сельскохозяйственных организациях производство скота и птицы на убой в живом весе увеличилось на 14,1 % , молока – на 2,8 % .

На 1 октября 2017 года в хозяйствах всех категорий зерновых и зернобобовых культур (без кукурузы) намолочено 4181,5 тыс. т (в первоначально - оприходованном весе) или на 25,4 % больше, чем на аналогичную дату 2016 года. В регионе демонстрирует устойчивый рост мясное животноводство, являясь одной из наиболее динамично развивающихся отраслей агропромышленного комплекса. ООО «Агропромкомплектация - Курск» завершено строительство свиноводческих комплексов в Дмитриевском районе, вводятся в эксплуатацию Машкинский и Захарковский свинокомплексы в Конышевском районе. Для увеличения производства говядины агропромышленный холдинг «Мираторг» реализует инвестиционный проект по производству «розовой телятины». В феврале 2017 года введена в эксплуатацию первая очередь проекта. АПХ «Мираторг» на территории Фатежского района реализует инвестиционный проект по производству ягнятины. В 2017 году намечено произвести: 4,5 млн. тонн зерна (102,7 % к 2016 году), 5,6 млн. тонн сахарной свеклы (100 %), 474,4 тыс. тонн скота и птицы на убой в живом весе (101,3 %), 294,1 тыс. тонн молока (на уровне 2016 года).

Производство зерна в текущем году уже составило более 5 млн. тонн. Курская область по этому показателю находится на втором месте среди 17 регионов Центрального федерального округа, его производство возросло более чем в 3,5 раза по сравнению с 2000 годом. В 12 районах области валовой сбор зерна превысил 200 тысяч тонн, а в Пристенском, Щигровском и Рьльском районах он достиг 307, 300 и 286 тысяч тонн соответственно. В среднем по области урожайность зерновых культур составила 52 ц / га. В Пристенском, Суджанском, Кореневском и Глушковском районах с каждого гектара получено от 64 до 69 центнеров. В текущем году производство сахарной свеклы составит 5,5 млн. тонн при средней урожайности 470 ц / га. Наиболее высокие результаты получены в Фатежском районе, где её произведено 441 тыс. тонн, Касторенском - 346 тыс. тонн, Черемисиновском, Мантуровском и Рьльском районах по 322 - 333 тыс. тонн [4].

Динамичный рост урожайности и валовых сборов продукции растениеводства объясняется применением на полях современных технологий и постоянным обновлением машинно - тракторного парка. С начала нынешнего года хозяйствами Курской области приобретено 230 новых тракторов, 180 зерно - и кормоуборочных комбайнов и другого оборудования на общую сумму более 3,3 млрд. рублей.

По мнению Министра сельского хозяйства А. Ткачева, в настоящее время инновационные производства, импортозамещение, увеличение эффективности сельского хозяйства, рост численности населения увеличивает и спрос на продукты питания [5]. Также глава Минсельхоза обратил внимание на увеличение потребности в квалифицированных кадрах, которая ставит перед аграрным образованием новые задачи, для чего министерством сформирована специализированная программа, ориентированная на рост взаимодействия предприятий АПК с ВУЗами, а также увеличение высокотехнологичных производств [3].

Организация такого крупномасштабного и многоаспектного мероприятия, как переход к устойчивому развитию «должна базироваться не только на текущих потоках доходов, но и на накопленных запасах социальных и экономических благ, природных ресурсов и производственного потенциала». Наличие приведенных выше факторов экономического развития в зависимости от их структурного соотношения, связанного с уровнем и направленностью регионального развития, определяет возможности составительного социально - экономического развития экономических подсистем регионов [2, с. 48].

Список использованной литературы:

1. Ахметов Р.Г. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник для академического бакалавриата / под общ. ред. Р. Г. Ахметова. - М.: Юрайт, 2017. - 431 с.
2. Белостоцкий А.А. Устойчивость кормовой базы как фактор социально - экономического развития села / Курск.: ООО «Учитель», 2009. – 200 с.
3. КГБУ «Центр сельскохозяйственного консультирования». Об инновациях в АПК рассказал министр Ткачев: официальный сайт URL:<http://csh.sibagro.ru/news/> (дата обращения: 12.11.2017).
4. Комитет агропромышленного комплекса Курской области: официальный сайт URL:<http://apk.rkursk.ru/about.htm> (дата обращения: 10.11.2017).
5. Министерство сельского хозяйства РФ. Круглый стол: «Стратегия развития аграрного образования России»: официальный сайт URL: [http://mcs.ru/ministry/departments/departament - melioratsii/](http://mcs.ru/ministry/departments/departament-melioratsii/) (дата обращения: 15.11.2017).

© А.А. Белостоцкий, 2017

А.Р. Биктимиров

Студент 4 курса строительного факультета,
Ульяновский государственный технический университет

А.Р. Биктимирова

Студентка 2 курса строительного факультета,
Ульяновский государственный технический университет
г. Ульяновск, Российская Федерация

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Если рассматривать ситуацию, которая происходит на рынке, то можно сказать, что существует экономическая связь: спрос и предложение. Эта связь возникает между ценой товара и определенным количеством продаваемого товара за установленную цену.

Что же такое спрос? Спрос — это запрос потребителя на приобретение какого - либо товара по тем средствам, которые у него имеются для этой покупки. С одной стороны, можно сказать, что спрос отражает потребность покупателя в некоторых товарах и желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве. С другой стороны, это возможность потребителя оплатить покупку по цене, находящейся в пределах «доступного» диапазона. [2, с. 123].

Понятно, что чем дешевле стоит товар, тем больше будет на него спрос, а, следовательно, больше покупателей захотят его приобрести. Обратная зависимость, которая возникает между ценой и величиной спроса, называется законом спроса. Его можно сформулировать следующим образом: величина (объём) спроса уменьшается по мере увеличения цены товара.

С точки зрения математики, это означает, что между величиной спроса и ценой существует, так называемая, обратно пропорциональная зависимость. То есть повышение цены вызывает понижение величины спроса, а снижение же цены вызывает повышение величины спроса.

Природа закона спроса очень проста. Если у покупателя есть определенная сумма денег на приобретение необходимого ему товара, то он сможет купить тем меньше товара, чем больше цена и наоборот. Несомненно, реальная картина намного сложнее, так как любой покупатель может через некоторое время, обладая уже большими средствами, купить вместо данного товара другой. [3, с. 258].

На рынке всех продавцов, в первую очередь, объединяет предложение. Предложение характеризует возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определённым ценам. [1, с. 156]. Любой продавец предложит при низкой цене намного меньше товаров, чем при высокой цене. Если же цена будет максимальной, то есть очень высокой, производитель попытается максимально увеличить производство. Так образуется цена предложения — предельно минимальная цена, по которой продавцы готовы реализовывать свои товары.

Увеличение цены товара при увеличении величины (объема) предложения называется законом предложения.

Как и объём спроса, величина предложения зависит не только от цены, но и от ряда неценовых факторов, включая производственные возможности, состояние технологии, ресурсное обеспечение, уровень цен на другие товары, инфляционные ожидания.

Рост величины предложения товара при увеличении его цены обусловлен в общем случае тем обстоятельством, что при неизменных издержках на единицу товара с увеличением цены растёт прибыль и производителю (продавцу) становится выгодным продать больше товара. Реальная картина на рынке сложнее этой простой схемы, но выраженная в ней тенденция имеет место. [4, с. 315].

Как же ведет себя цена и предложение в различные временные промежутки? В условиях краткосрочно рынка изменение спроса (повышение или снижение) приводит к изменению (повышению или снижению) цен, но это не влияет на величину предложения.

В условиях короткого периода увеличение спроса способствует не только росту цен, но и увеличению объема производства.

При длительном периоде увеличение спроса способствует росту предложения при ценах или незначительном повышении цен.

Однако, в рыночной экономике конкурентные силы приводят к одинаковой точке соприкосновения цен спроса и цен предложения, что говорит о равенстве цен.

При рыночной экономике неразвитого характера цена предложения может в некоторой степени превышать цену спроса, а объем предложения отличаться от объема спроса. В процессе рыночно развития происходит адаптация, как продавцов, так и покупателей. Наиболее значимую роль в такой ситуации играют цены, которые способствуют

формированию необходимой обменной информацией. Они образуют условия обмена четкими, прозрачными и стандартными для каждого участника рыночной экономики.

Список использованной литературы:

1. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Экономическая теория / Под общей редакцией проф. В.И. Самофалова. – Ростов - на - Дону, 2007, - 156с.
2. Ломакин В.К. Экономика. Учебник для вузов. – М.: Юнити, 2008, - 123с.
3. Мировая экономика / Под редакцией проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2007, - 258с.
4. Спиридонова И.А. Экономическая теория. Учебное пособие. – М.: Инфра - М, 2007, - 315с.

© А.Р. Биктимиров, А.Р. Биктимирова, 2017

УДК 338.2

А.А.Песоцкий

к.э.н, доцент СПбГЭУ, город Санкт - Петербург.

В.М.Евлашкина

Студент СПбГЭУ, город Санкт - Петербург.

Ю.И.Буравиллина

Студент СПбГЭУ, город Санкт - Петербург.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация.

В данной статье описывается процесс автоматизации системы управления человеческими ресурсами, а также его причины. В тексте раскрывается понятие цифровой экономики, становление которой повлияло на развитие УЧР, рассматривается роль автоматизированных систем управления персоналом в повышении производительности труда.

Ключевые слова.

Управление человеческими ресурсами, цифровизация, автоматизация, персонал, кадры.

В современной практике бизнес - деятельности актуализируется такое понятие, как цифровизация экономики, которая влияет на все сферы экономической деятельности, в том числе и на управление человеческими ресурсами. Стоит разобраться, что из себя представляет цифровая экономика. К определению данного термина выделяют два подхода. Первый подход "классический": цифровая экономика — это экономика, основанная на цифровых технологиях и при этом правильнее характеризовать исключительно область электронных товаров и услуг. Классические примеры – телемедицина, дистанционное обучение, продажа медиконтента (кино, ТВ, книги и пр.). Второй подход — расширенный: "цифровая экономика" — это экономическое производство с использованием цифровых технологий.

Прогресс в автоматизации и интеллектуальных устройствах заложил основу для развития современного производства, достигнув высокого уровня точности и последовательности, а также способствовал решению некоторых общих вопросов, таких как сохранение энергии и ресурсов. Несмотря на то, что требования к внедрению передовых машин в производственные компании неуклонно возрастали с целью повышения их роста, растет дискуссия о том, будут ли люди заменены ими в будущем.

В Российской Федерации сегодня уделяется достаточное внимание развитию цифровой экономики. По этому поводу 16 - 18 октября в Москве (технопарк «Сколково») прошел Международный инновационный форум 2017. Проблемы госрегулирования цифровой экономики стали одной из ключевых тем данного мероприятия.

Осенью 2017 года «Ростелеком» подготовил проект цифровизации российской экономики. Он оценил затраты на создание цифровой инфраструктуры в 427 млрд руб. на ближайшие три года. Об этом сообщает газета «Ведомости» со ссылкой на проект мероприятий по формированию информационной инфраструктуры по программе «Цифровая экономика». 328,5 млрд.руб. (что составляет большую часть) будет выделено из внебюджетных средств, 98,6 млрд.руб. поступят из бюджета. 70 % этих средств предлагается направить на создание группировки спутников связи, которые будут охватывать весь мир. Как пояснил Вице - президент «Ростелекома» Борис Глазков: «Расчеты стоимости делались на основе уже выполненных и заключенных госконтрактов, а также экспертных оценок». Так же часть денежных средств будет направлена на подключение к интернету отдаленных населенных пунктов, школ, медицинских учреждений и государственных органов, что поможет создать автоматизированную систему управления персоналом.

Вопросы рационального управления персоналом занимают одно из ключевых мест в общей стратегии развития организации, ведь успешность любого бизнеса, не в последнюю очередь, зависит от организации системы управления персоналом. Важная роль в оптимизации управления сотрудниками принадлежит автоматизированным системам управления персоналом (так называемым Human Resource systems). Основной проблемой для HR - подразделений является большая трудоемкость управления, огромное количество задач, функций, процессов, которыми необходимо оперативно и качественно управлять. Для решения данных вопросов созданы специальные системы автоматизации управления персоналом, которые оптимизируют все процессы кадровой деятельности. Речь идет о новейших информационных технологиях в области Human Resources Management.

Современные автоматизированные системы управления персоналом (АСУП) занимают существенную роль в повышении производительности труда и предназначены для оптимизации работы, преимущественно, HR - подразделений и бухгалтерского блока. Статистика свидетельствует, что более половины рабочего дня менеджеры по персоналу тратят на подготовку документов, поэтому первопричиной создания АСУ было желание сократить бумажную кадровую работу. Внедрение современной IT - системы автоматизации управления персоналом позволяет организации свести в единое информационное пространство, упростить, сделать более удобной и эффективной работу HR - подразделения. Сегодня менеджеры по персоналу при помощи таких систем избавляются от выполнения рутинных операций. Автоматизированное хранение и обработка кадровой информации позволяет эффективно осуществлять подбор и

перемещение сотрудников, а автоматизированный расчет заработной платы с учетом информации о позициях штатного расписания, отпусках, больничных, командировках, льготах и взысканиях дает возможность работникам бухгалтерии точно и оперативно начислять зарплату, формировать бухгалтерские отчеты, относить затраты на себестоимость. И это только часть функций современных АСУ.

Персонал HR отвечает за найм подходящего кандидата, управление сотрудниками, отслеживание их рабочего времени, обработку вознаграждений сотрудникам, измерение производительности сотрудников и многое другое. Если вы работаете с небольшим или средним бизнесом, использование программного обеспечения HR для этих видов деятельности может показаться дорогостоящим. Автоматизация вашего HR поможет вам сэкономить время и деньги во многих отношениях. На сегодняшний день можно выделить пять основных причин автоматизации УЧР:

1. Быстрая адаптация персонала

Недавние исследования показывают, что работник решает стоит ли ему остаться или покинуть организацию в течение первых 90 дней работы, а около 50 % внешнего найма уходят менее чем за 2 года с начала трудовой деятельности (исходя из данных Fortune 500)

Грамотно реализованная стратегия «On boarding» (адаптации) обеспечивает минимальную потерю времени на освоение новым персоналом трудового функционала и принятие им норм корпоративной культуры. Тем не менее, она включает в себя многие формы, программы индукции, зарплатные контракты, распределения ИТ - систем и новые курсы подготовки персонала. Благодаря автоматизации вы можете структурировать рабочие процессы для запуска нескольких действий. Например, автоматически отправляйте запросы на ИТ - оборудование, удостоверения личности и предоставляйте сотрудникам доступ к добавлению или изменению своих персональных данных. Это упрощает новый найм персонала и сокращает время, затрачиваемое на введение нового сотрудника.

2. Экономия времени

В современной деловой практике зачастую складывается ситуация, когда менеджер по персоналу, который тратит время на просмотр электронных таблиц, в которых фиксируется время работы персонала, разбор файлов или электронных писем, не имея при это времени на решение других задач. Менеджер, в среднем, проводит более 3 часов в неделю, просто сортируя расписания сотрудников (по данным Zoho Corporation Pvt.Ltd.). Инструменты автоматизации помогают отслеживать и вычислять время работы сотрудника, отправлять его на расчет или оплату и т.п. Таким образом, время менеджера не только сохраняется, но и становится продуктивным.

3. Быстрая реакция на запросы

Большинство организации для внутренних коммуникаций использует традиционные средства, применяя электронные письма и перенос информации из “уст в уста”, при этом управленческая иерархия требует одобрения на нескольких уровнях. Весь процесс становится очень трудоемким, долгим, с обилием непротраживаемых запросов и утверждений. Для упрощения корпоративных коммуникаций сегодня 50 % мировой HR - специалисты предпочитают автоматические тайм - ауты для мгновенного обновления записей сотрудников (по данным Zoho Corporation Pvt.Ltd.). Это может управляться даже с помощью мобильных приложений HR.

4. Мгновенное уполномочивание сотрудников

У каждого сотрудника разные требования: некоторые часто отправляются в командировки и должны подавать заявки на поездки и предоставлять отчеты о расходах. Другие могут постоянно связываться с HR отделом, чтобы обновить свою личную и профессиональную информацию, при этом по мере роста организации будет больше и больше сотрудников, которым может потребоваться помощь. Управление сотнями изменяющихся данных сотрудников и других запросов вручную может быть затруднено.

В настоящее время системы управления персоналом позволяют сотрудникам самостоятельно управлять всеми этими видами деятельности. Например, работник подает заявку на внутреннее обучение непосредственно в системе управления персоналом. HR может создать рабочий процесс, чтобы автоматически добавлять к имеющейся записи о сотруднике сведения о его обучении. Таким образом, работник наделен полномочиями, и бремя ответственности значительно снижается.

5. Взаимодействие с любой сторонней системой

Автоматизация является ключом к интеграции сторонних производителей. С помощью интерфейсов API (Application Programming Interface) и Webhooks информация может быть легко изменена и передана любому стороннему приложению. Например, когда утверждена запись о расходах на поездки, мгновенное уведомление будет отправлено в бухгалтерское программное обеспечение для обработки возмещения. Это также полезно в тех случаях, когда организации используют более одной системы для управления своей деятельностью в сфере HR.

Автоматизация отдела персонала помогает снизить нагрузку на HR персонал, повысить производительность и повысить участие всех сотрудников в работе отдела. Компании по всему миру все чаще внедряют инструменты автоматизации HR, чтобы скорее приближаться к своим организационным целям.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- Основу для развития современного производства заложил прогресс в автоматизации и интеллектуальных устройствах, достигнув высокого уровня точности и последовательности.
- В оптимизации управления сотрудниками ключевая роль принадлежит автоматизированным системам управления персоналом (так называемым Human Resource systems).
- Современные автоматизированные системы управления персоналом занимают существенную роль в повышении производительности труда и предназначены для оптимизации работы, преимущественно, HR - подразделений и бухгалтерских отделов.
- Внедрение современной IT - системы автоматизации управления персоналом позволяет организации свести в единое информационное пространство, упростить, сделать более удобной и эффективной работу HR - подразделения.
- На сегодняшний день можно выделить пять основных причин автоматизации УЧР как необходимость быстрой адаптации персонала, стремление сэкономить время, потребность в быстрой реакции на запросы внешней и внутренней среды, достижение взаимодействия с любой сторонней информационной системой.

Список использованной литературы:

1. <https://openinnovations.ru/> [Электронный ресурс].
2. <http://fortune.com/fortune500/> [Электронный ресурс].
3. <https://www.kommersant.ru/doc/3475346> [Электронный ресурс].
4. <https://www.zoho.eu/contactus.html> [Электронный ресурс].
5. Ball, Kirstie S. (2001). The Use of Human Resource Information Systems.
6. IOSR Journal of Computer Engineering (IOSR - JCE) «Intranet Automation of Human Resource Management System»

© А.А.Песоцкий В.М.Евлашкина, Ю.И.Буравилина

УДК33

С.В. Бурлака

студент 2 курса КубГАУ,

г. Краснодар, РФ

E - mail: Sburlaka@bk.ru

Л.И. Карадаян

студент 2 курса КубГАУ,

г. Краснодар, РФ

E - mail: lyenc@mail.ru

Научный руководитель: Е.В.Ариничева

профессор, доктор биологических наук, доцент ВАК,

г. Краснодар, РФ

E - mail: loukianova7@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

В настоящее время исследование проблем экономической безопасности Российской Федерации является одним из самых важнейших направлений деятельности ученых - экономистов. Множество статей, монографий и исследовательских работ посвящено данной теме. Современное положение России таково, что исследования специалистов в той или иной сфере пересекаются с проблемами экономической безопасности, а как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости государства, залог существования общества. Обеспечение безопасности и обороноспособности государства всегда требует наличия развитой, сильной, устойчивой экономики. В данной статье на примере Российской Федерации, рассмотрены угрозы экономической безопасности, проведен анализ угроз и анализ экономической безопасности в целом, а также представлены способы устранения некоторых угроз.

Ключевые слова: проблемы, экономическая безопасность, безопасность, настоящее время, анализ, угроза.

В начале стоит дать определение понятия “Экономическая безопасность”. Экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику. Целостное концептуальное видение проблемы национальной безопасности подразумевает определение системы условий, критериев, характеристик, организационных форм и механизмов защиты национальной экономики от различного вида угроз системе национально - государственных интересов. Экономическая безопасность даже в наиболее экономически развитых странах и стабильных странах остается относительной так как неблагоприятные внешние воздействия, а так же возможность их угроз не исключается. Угрозы экономической безопасности делятся на два вида внешние и внутренние. Из внутренних угроз экономической безопасности особо выделим нарастание структурной деформации экономики, так как для того чтобы обеспечить экономический рост в государстве, необходимо прежде всего осуществить структурные модификации в экономике, суть которых заключается в соответствии структуры производства и структуры спроса. Из внешних угроз экономической безопасности выделим некоторые. Начнем с одной из важных опасностей – “Утечки умов” или “Утечки мозгов”, эмиграции населения, как правило его интеллектуального слоя, что ведет к сокращению интеллектуального потенциала, и, следовательно, к сдерживанию экономического роста.

Одной из главных угроз “Утечки умов” является остановка роста технологий государства. Основными причинами интеллектуальной эмиграции являются:

- Низкая оплата научного труда.
- Низкий уровень оснащенности научных исследований.
- Политическая нестабильность в странах, из которых уходят квалифицированные кадры.

В качестве мер предотвращения данной проблемы можно предложить следующее:

- Увеличить заработную плату ученым.
- Увеличить финансирование науки.
- Осуществление экономических, социальных, политических, юридических и других мер имеющих международный характер.
- Данную проблему поставить на один уровень с остальными важными проблемами государственной политики.

Важным обстоятельством отрицательно воздействующим на экономическую безопасность является такое явление “Бегство капитала” за рубеж, эта угроза является одной из ключевых угроз экономической безопасности, так как инвестиции в национальную экономику способствуют развитию народного хозяйства данной страны, ее экономическому росту, повышению уровня и качества жизни ее населения, то есть вывезенный за границу капитал будет работать на ту страну в которую он попадет. Причины “Бегства капитала” из России состоят в следующем :

- Коренной характер ускоренной трансформации экономической и политической системы.
- Низкий уровень доверия инвесторов к национальной валюте обусловивший “бегство” от рубля к доллару.
- Высокий уровень инфляции в стране.

В целях предотвращения бегства капитала можно применить следующие меры:

- Введение единого таможенно - валютного контроля.
- Лицензирование вывоза капитала.
- Инвентаризация российских инвестиций за рубежом.
- Иные меры.

Одной из форм “Бегства капитала” на которую больше всего обращают внимание являются незаконные оттоки финансовых средств. По данным Global Financial Integrity (GFI) отток финансовых средств из развивающихся стран составил 5,9 трлн долларов США с 2001 по 2010 год. Еще одной важной угрозой экономической безопасности является внешний государственный долг то есть тот долг который государство должно возместить нерезидентам в иностранной валюте. Верхний предел государственного внутреннего долга Российской Федерации на 1 января 2017 года составит 55,1 млрд \$, а ниже представлена динамика объемов государственного внешнего долга, млрд \$ за 2014 - 2016 года.

Внешний государственный долг(2014 - 2016)

2014 год 54,4

2015 год 50,0

2016 год 50,9

Далее представлен государственный внешний долг по видам государственных ценных бумаг на 01.08.2016 года, (%)

- Евро облигационные займы 72,8 %
- Предоставление гарантий Российской Федерации в иностранной валюте 23,3 %
- Задолженность перед международными финансовыми организациями 1,7 %
- Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб 1,3 %
- Задолженность бывшим странам СЭВ 0,8 %
- Иные 0 %

Также не маловажной угрозой экономической безопасности является открытость экономики. Открытая экономика – это экономическая система ориентированная на максимальное участие в мирохозяйственных связях и международном разделении труда. Она противостоит автаркическим экономическим системам, развивающимся обособленно на основе самообеспеченности, поэтому, открытость экономики явление нормальное и объективно необходимое. Ускорение развития международных экономических интеграционных процессов требует все более открытой экономики то есть должна быть прозрачность (свободный доступ к макроэкономическим сведениям), экономическая свобода внутри страны и должно быть участие страны и её экономических субъектов в мировом интеграционном процессе. Предпосылкой открытости экономики является экономическая свобода и соблюдение в государстве три ее принципа: Свобода выбора, свобода частного обмена и гарантия частной собственности. Лидерами рейтинга открытости экономики на сегодняшний день являются: Гонконг, США, Швейцария, Великобритания, Малайзия и другие. Каждое современное государство, проводя политику открытой экономики, одновременно стремится в какой - то степени уменьшить вмешательство в свою экономическую деятельность. Подавляющее большинство государств, даже тех у которых экономика признана наиболее открытой, придерживаются политики жесткого протекционизма. Следует отметить что все перечисленные угрозы

также характерны и для современной России. Проблемы экономической безопасности обостряются в периоды коренной ломки экономических отношений. Этим и объясняется тот факт, что вопросы экономической безопасности России являются весьма актуальными на современном этапе ее развития. Отечественной экономике до сих пор присущи угрозы, характерные для переходных экономических систем. Стремление обеспечить устойчивое экономическое развитие государства входит в противоречие региональной дифференциацией по уровню жизни населения, что осложняется и отраслевой структурной деформацией. Также проблемы экономической безопасности можно разделить еще на два вида; угрозы первого уровня опасности и угрозы экономической безопасности второго уровня. К угрозам первого уровня относятся: Безработица. Замедление увеличения доходов населения, уменьшения бедности и материального расслоения населения. Медленное решение вопроса жилищной проблемы в стране. Медленное улучшение состояния отраслей социальной сферы. Деформированная структура экспорта и импорта. Также следует подчеркнуть, что данный блок угроз экономической безопасности, названных сопутствующими может быть преодолен только в следствии достижения достаточно высоких темпов экономического роста и диверсификации производства на инновационной основе, в том числе и за счет крупных бюджетных инвестиций. К угрозам второго уровня можно отнести: Те которые возникают в финансовой сфере. Их возникновение связано с особенностями бюджетной политики ориентированной на наибольшее сдерживание бюджетных расходов и необоснованное снижение дефицита бюджета, что замедляет темпы экономического роста и инновационного развития экономики. Среди угроз второго уровня сегодня наиболее значимыми являются: Дефицит бюджета, монетизация экономики, инфляция, низкая кредитная активность банков, высокая волатильность валютного и финансового рынков, внешний и внутренний долг, бегство капитала. Правительство Российской Федерации на сегодняшний день должно заострить внимание на проблемах экономической безопасности так как эти проблемы ухудшают уровень жизни россиян и уровень конкурентоспособности России в международной гонке в различных областях, следует отметить что для предотвращения угроз правительство должно действовать аккуратно и предусмотрительно, а так же должно прибегнуть помощи более развитых стран в целях предотвращения ошибок.

Литература

1. Абалкин, П.И. Экономическая безопасность России / П.И. Абалкин // Вестник РАН. - 1997. №9. – С.771 - 776.
2. Мировая экономика: конспект лекций / Т.Н. Васильева, Л.В. Васильев. – М.: Флинта, МПСИ 2008. – 160 с.
3. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.: ил. – (Серия “Учебник для вузов”)
4. International Monetary Fund. External Relations Dept. Finance and Development / Рабах Аречки, Грегуар Рота - Грациози и Лемма У.Сенбет // Риск бегства капитала. Сентябрь 2013 года С. 26.

© Бурлака С.В., Карадаян Л.И., 2017 г.

О.В. Буткова

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «АЧИИ» –

филиал ФГБОУ ВО «ДГАУ»,

г. Зерноград, РФ

E - mail: butkova_ ov@inbox.ru

Е.Н. Коваленко

магистрант 3 курса

ФГБОУ ВО «АЧИИ» –

филиал ФГБОУ ВО «ДГАУ»,

г. Зерноград, РФ

E - mail: lenakovalenko93@mail.ru

ПОНЯТИЕ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОСТОВЕРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические основы учетно - аналитической системы как экономической категории, дано ее определение. Определена роль учетно - аналитической системы в формировании достоверной отчетности экономического субъекта.

Ключевые слова:

Учетно - аналитическая система, отчетность, экономической субъект.

Рыночные отношения обуславливают объективную необходимость повышения роли бухгалтерского учёта в управлении предприятием. Для принятия оперативных и тактических решений по управлению предприятием в условиях постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры и развивающейся конкуренции товаропроизводителей необходима своевременная достоверная учетно - аналитическая система [1].

Под учетно - аналитической системой следует понимать одну из основных частей общей системы управления экономическим субъектом, которая основывается исключительно на данных бухгалтерского учета. Основное назначение учетно - аналитической системы в нашем случае заключается в объединении учетных и аналитических операций, в осуществлении своевременного анализа, основывающегося на учетных данных для формирования достоверной отчетности экономического субъекта. При этом, основные методики учета и анализа остаются и усовершенствуются для разумного применения в единой учетно - аналитической системе [2].

Учетно - аналитическая система основывается на данных бухгалтерского учета, которые, в свою очередь, содержат оперативные данные, необходимые для экономического анализа и аудита.

Основной целью учетно - аналитической системы предприятия является формирование его достоверной отчетности. Она выполняет информационную, контрольную и аналитическую функции в целях формирования достоверной отчетности для принятия эффективных решений на всех уровнях управления.

Все элементы учетно - аналитической системы имеют разные цели, задачи, объекты, методы и предназначены для разных пользователей информации.

Главной составляющей в учетно - аналитической системе является учетная подсистема, вследствие того, что благодаря бухгалтерской информации, проводится анализ деятельности экономического субъекта, а также внутренний и внешний аудит.

В соответствии с принятой на каждом конкретном предприятии методологией и технологией учета учетная подсистема обеспечивает постоянное формирование, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации для формирования достоверной отчетности.

Основу учетной подсистемы составляет первичная информация, которая лежит в основе всех видов учета: финансового, управленческого, налогового. Ее носителями выступают унифицированные или самостоятельно разработанные первичные документы. Отчетная же информация, с одной стороны, выступает исходящей в учетной подсистеме, а с другой стороны – входящей информацией в аналитической подсистеме предприятия [3].

Таким образом, учетно - аналитическая система предприятия, непрерывно действует, улучшает качество учетной информации и увеличивает область использования последней, что, в конечном счете, оказывает положительное влияние на качество подготавливаемой и представляемой отчетности для внутренних и внешних пользователей.

Список использованной литературы:

1. Буткова О.В., Коваленко Е.Н. Организация внутреннего аудита на предприятиях АПК / О.В. Буткова, Е.Н. Коваленко // Инновационные технологии управления и права. – 2017. – №1(17). – С.21 - 24.

2. Базарова М.У. Теоретические основы учетно - аналитической системы обеспечения финансовой устойчивости организаций / М.У. Базарова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – №3. – С.203 - 207.

3. Иванов Е.А. Сущностные характеристики и концептуальная модель учетно - аналитической системы / Е.А. Иванов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. - №1(26). – С.162 - 166.

© Буткова О.В., Коваленко Е.Н., 2017.

УДК 332.1

А. А. Валеев

магистрант 2 - го курса, кафедра инновационной экономики
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация.

Одной из важнейших задач государства, на сегодняшний день, является повышение значимости экономических стимулов, как в экономике страны в целом, так и в экономике

субъектов РФ, а также по видам экономической деятельности. При этом необходимо отметить, что любой вид экономической деятельности представляет собой особую специфику, обладающей собственными индивидуальными характерными чертами. В работе рассмотрены ключевые направления развития инновационной деятельности по видам экономической деятельности в Республике Башкортостан. Проанализирована динамика характеристик, определяющих инновационную деятельность в разрезе, а так же проведен сравнительный анализ показателей. В результате обнаружены особые характерные черты инновационной деятельности в разрезе видов экономической деятельности в Республике Башкортостан.

Ключевые слова:

Инновационная деятельность, объем отгруженных товаров, отрасль, анализ показателей.

Одной из важнейших задач государства, на сегодняшний день, является повышение значимости экономических стимулов, как в экономике страны в целом, так и в экономике субъектов РФ, а также по видам экономической деятельности. При этом необходимо отметить, что любой вид экономической деятельности представляет собой особую специфику, обладающей собственными индивидуальными характерными чертами. Сфера производства немаловажна для жизнедеятельности любой страны и изучение ключевых факторов, воздействующих на эффективное развитие промышленности, предполагает практический интерес для экономического благосостояния.

В Российской Федерации основной упор делается на отрасли производства, а основные доходы в бюджете государства происходят за счет поступлений от предприятий из сырьевых отраслей. В последние годы объем поступлений средств от сырьевых отраслей заметно сократился, за счет снижения количества продаж сырья, что приводит к необходимости развития других направлений для эффективного управления экономикой страны. Одним из факторов снижения продаж сырьевых ресурсов в последние годы являются различные экономические санкции по отношению к России. С одной стороны это плохо сказывается на всех отраслях экономики, с другой дает возможность развития собственного производства. Освободившиеся ниши и появившийся в результате «спрос на отечественную промышленную продукцию являются существенными факторами для развития российских инновационно активных компаний» [2, с. 58].

Один из факторов, влияющий на развитие реального сектора экономики производства и росту конкурентоспособности российских отраслевых производств, представляет собой внедрение инновационных технологий и продукции. Однако следует учитывать, только достигнув определенного уровня экономического и технологического развития, отдельная отрасль или предприятие будут способны сами «создавать инновации, а не заниматься нелегальным заимствованием и реинжинирингом инноваций, созданных в других странах» [1, с. 15].

Основным показателем для оценки инновационной деятельности является «удельный вес инновационных товаров работ и услуг в объеме отгруженной продукции и выполненных работ и услуг».

Сопоставление динамики данных показателей даст возможность косвенно оценить их взаимосвязь.

Проведем анализ первого показателя «объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами» в Республике Башкортостан за 2013 - 2015 годы.

Анализ объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в Республике Башкортостан показал, что лучшие показатели в 2015 году стали отрасли по производству кокса, нефтепродукту (569159 млн.руб.) и химического производства (130894 млн. руб.) (рис.1).

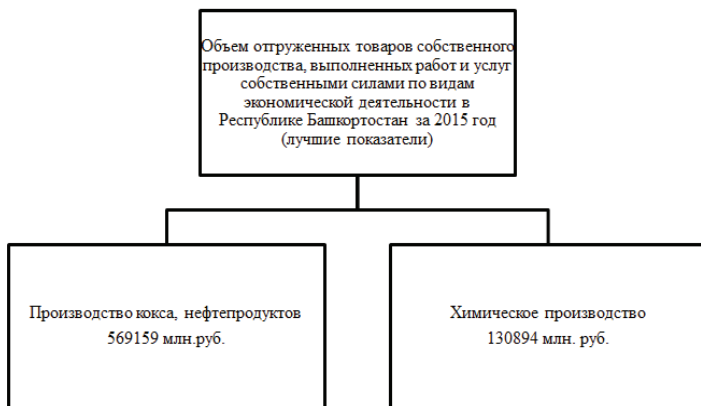


Рисунок 1. Лучшие отрасли

Минимальное значение показала отрасль по производству кожи, изделий из кожи и производство обуви (657 млн. руб.) (рис. 2).

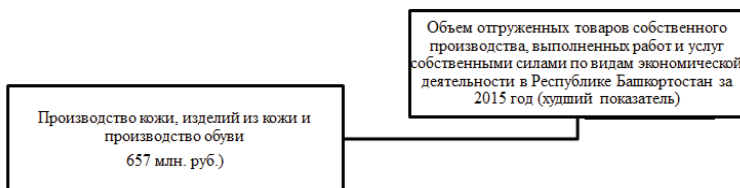


Рисунок 2. Худшая отрасль

Проанализировав динамику объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в Республике Башкортостан в период с 2013 по 2015 год можно сделать вывод о том, что лучшую динамику показывают отрасли по производству сбора, очистка и распределение воды (248,39 %) (рис. 3).

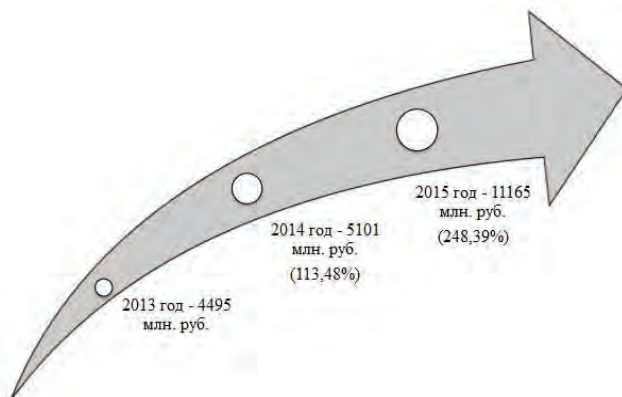


Рисунок 3. Динамика показателя по производству сбора, очистки и распределение воды

Худшую динамику показала отрасль по производству прочих неметаллических минеральных продуктов (79,63 %), показав единственную отрицательную динамику показателя (рис.4).

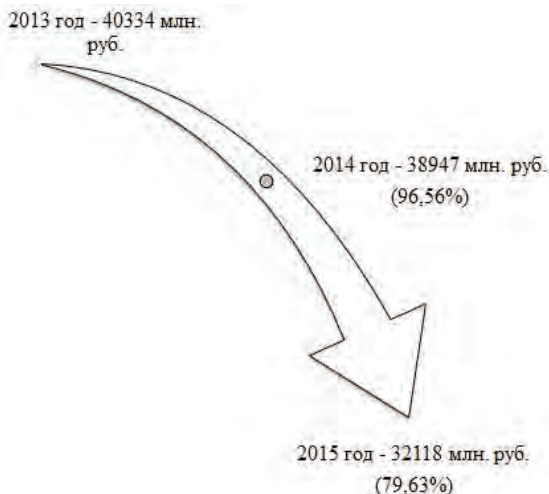


Рисунок 4. Динамика показателя отрасли по производству прочих неметаллических минеральных продуктов

По производству кокса, нефтепродукту динамика была положительная (110,38 %), по химическому производству так же динамика показывает активный рост (122,01 %).

Особенно важным и детально исследуемым видом инноваций являются научно - технические инновации. Для динамики инновационной активности промышленности РБ в

целом свойственна непостоянность с циклическим характером, помимо этого в целом она находится на невысоком уровне (см. табл. 2).

В период 2013 - 2015 годы удельный вес инновационных товаров, работ и услуг от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг по видам экономической деятельности в промышленном производстве в Республике Башкортостан по добычи полезных ископаемых наблюдается рост (185 %). По обрабатывающим производствам динамика удельного веса практически аналогичная и составляет – 189 %. Удельный вес производства и распределение электроэнергии, газа и воды так же показывает положительную динамику (140 %). Снижение показателя наблюдается в отраслях химического производства (37,27 %), текстильное и швейное производство (37,5 %), производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (50 %). Положительную динамику показали наибольшее изменение отрасли по производству кокса, нефтепродуктов (1081 %), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (171 %), производство резиновых и пластмассовых изделий (166 %).

Таблица 1 - Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в Республике Башкортостан за 2013 - 2015 годы.

Вид экономической деятельности	Годы		
	2013, %	2014, %	2015, %
Добыча полезных ископаемых	0,2	0,28	0,37
Обрабатывающие производства,	7,2	9,9	13,6
в том числе:			
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	2,1	2	3,6
текстильное и швейное производство	3,2	4,9	1,2
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,4	0,3	0,2
производство кокса, нефтепродуктов	1,6	10,3	17,3
химическое производство	43,2	15,8	16,1
производство резиновых и пластмассовых изделий	5,6	6,4	9,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,5	0,9	0,7

Источник данных: [3].

На основе сравнительного анализа динамики двух рассматриваемых показателей можно сделать вывод, что присутствует прямая взаимосвязь между увеличением либо снижением объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами и удельным весом инновационных товаров работ и услуг в объеме отгруженной продукции и выполненных работ и услуг. В 2015 году по сравнению с предыдущим периодом наблюдается рост обоих значений по таким отраслям как производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, обработка древесины и

производство изделий из дерева, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, целлюлозно - бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность. Снижение показателей наблюдается в таких видах экономической деятельности как производство прочих неметаллических минеральных продуктов, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Проведя анализ динамики двух рассматриваемых показателей за период 2013 по 2015 годы можно сделать вывод, что связь между этими характеристиками присутствует, но в полной мере сделать однозначные выводы невозможно. Таким образом, снижение или рост объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в Республике Башкортостан не единственная характеристика, которая влияет на удельный вес инновационных товаров, работ и услуг и не является первостепенным фактором.

Список использованной литературы:

1. Карелина М.Г., Инновационная активность российских регионов: проблемы измерения и эконометрический подход // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №21. – С. 14–22.
2. Колчинская Е.Э, Исследование факторов роста обрабатывающей промышленности регионов в России // Материалы XVI апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества: кн.2 / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Нац. исслед. ун - т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. - С.56 - 63
3. Социально - экономическое положение Республики Башкортостан, [http: // www.bashstat.ru / BGDF / DOCL1180 / Main.htm](http://www.bashstat.ru/BGDF/DOCL1180/Main.htm)

© А.А. Валеев, 2017

УДК 332.1

А. А. Валеев

магистрант 2 - го курса, кафедра инновационной экономики
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация.

Работа посвящена рассмотрению основных направлений инновационного развития экономики в Республике Башкортостан. Отдельный интерес уделен анализу особенностей инвестиционной деятельности, проводимой в РБ. Выявлены приоритетные направления инновационной развития Башкирии, а так же проведен сравнительный анализ среди регионов ПФО.

Ключевые слова:

Деятельность, инновационный, развитие, Республика Башкортостан, инновация.

В 2016 г. в структуре промышленного производства Башкирии 10 % составляла добыча полезных ископаемых, 80,1 % приходилось на обрабатывающие производства и 9,9 % - производство и распределение энергии, газа и воды.

Сильная в первую очередь ресурсно - сырьевая, а также промышленная база дает возможность республике входить в состав 12 регионов - лидеров по объемам инвестиций в основной капитал, а также гарантировать второе место по этому показателю среди регионов Приволжского федерального округа (таблица 1). При этом инвестиционный процесс в республике характеризуется хорошей динамикой. Только лишь за минувшие 5 лет инвестиции в экономику Башкортостана в сопоставимых ценах возросли почти в 2 раза. Положительная динамика инвестиций в основной капитал говорит о развитии малого бизнеса, что обязательно отразится на социально - экономическом развитии.

Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал
по регионам Приволжского федерального округа за период 2014 - 2016 гг.

Регион	2014	2015	2016
Приволжский федеральный округ	2384349	2447593	2429023,0
Республика Башкортостан	283545	316718	360946,4
Республика Марий Эл	47228	38902	27204,4
Республика Мордовия	47485	52354	52854,4
Республика Татарстан	542781	617180	642494,1
Удмуртская Республика	91571	80341	85405,9
Чувашская Республика	53457	54620	49584,0
Пермский край	207597	216991	237014,1
Кировская область	61448	56365	53052,3
Нижегородская область	276820	228950	219658,0
Оренбургская область	153979	168789	164971,4
Пензенская область	82079	88702	65029,8
Самарская область	321760	298746	256773,5
Саратовская область	137421	138834	145157,2
Ульяновская область	77178	90100	68877,5

Доля инновационных товаров, работ и услуг составляет около 10 % по отношению к общему выпуску продукции, что чуть ниже средних показателей по ПФО и немного выше общероссийского уровня.

Инновационное развитие вносит кардинальные изменения в социально - экономическую жизнь общества не только через совершенствование трудовой деятельности все большего числа людей, но и через прогрессивное преобразование еще одного принципиально важного вида деятельности, еще одного субъективного фактора производства - предпринимательства.

Предпринимательская деятельность под влиянием инновационного развития теряет целый ряд старых, теперь уже ненужных функций и обрастает многими новыми функциями, что делает ее более сложной, современной, многообразной и эффективной, открывающей новые каналы получения так желаемых предпринимателями прибылей. Чтобы прибыльно освоить новую найденную на рынке инновационную нишу, предприниматели должны наладить выпуск и реализацию новой инновационной продукции, а для этого они должны обзавестись и запустить в действие новый инновационный вещественный капитал, новую технику, новые технологии, новые методы производства, управления, сбыта продукции, перенастроить на инновационную деятельность производственный персонал. Этот процесс должен носить постоянный характер, чтобы непрерывно двигаться вперед, побеждать конкурентов, не давая им себя настичь, а тем более опередить.

В целом инновационное развитие Республики Башкортостан находится на среднем для России уровне (таблица 2), который, тем не менее, довольно низок по сравнению с уровнем развитых стран. Размер достигнутых показателей и их динамика не соответствуют целям инновационного развития республики.

Таблица 2 – Основные индикаторы инновационного развития Республики Башкортостан

Показатели	2014	2015	Место республики в РФ в 2014 г.	Место республики в РФ в 2015 г.
Организации, выполняющие исследования и разработки, ед.	69	74	9	11
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн руб.	8302,8	8329,7	17	17
Затраты на технологические инновации, млн руб.	30009,7	25320,7	12	15
Число созданных передовых технологий, ед.	7	8	39	36
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн руб.	111871,7	139331,3	8	7

Объем инновационных товаров, работ, услуг, % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	8,2	10,7	25	18
Инновационная активность организаций	10,4	9,1	28	34

Сформировавшийся статус в сфере инновационной деятельности не обеспечивает технологического прорыва и соответственно кардинального ускорения экономического развития Республики Башкортостан.

Особое место в общем механизме инновационной политики государства занимает организация выполнения намеченных инновационных программ, планов.

Выделены следующие приоритетные направления научно - технического и инновационного развития Республики Башкортостан:

- информационно - телекоммуникационные технологии;
- технологии живых систем;
- авиационно - космические и транспортные системы;
- нанотехнологии и nanoиндустрия;
- энергетика и энергосберегающие технологии;
- производственные системы;
- технологии рационального природопользования;
- сельское хозяйство. [1]

Обоснованные и содержательно проработанные цели и направления инновационной политики останутся только намерениями и не превратятся в действия, если государство не обеспечит организацию их достижения, не наладит должного контроля за исполнением своих инновационных решений, не сформирует практику четкой и оперативной корректировки своего участия в инновационном процессе.

Главным целевым ориентиром развития инновационной сферы является рост к 2020 году доли инновационной продукции республиканских организаций до 30 %.

Указанные ориентиры предполагают дальнейшее совершенствование законодательного обеспечения, способов и методов внедрения инноваций, государственной финансовой поддержки и венчурного финансирования, повышение эффективности взаимодействия малого и крупного бизнеса в сфере инноваций, развитие технопарков и бизнес - инкубаторов.

Таким образом, можно утверждать, что лидирующие позиции Республики Башкортостан по привлечению инвестиций в экономику региона не обеспечивают соответствующего регионального инновационного развития. С другой стороны, становится очевидным, что инвестиции в развитие сырьевого сектора могут стать стимулами для развития обслуживающих и смежных отраслей. Все это создает условия для активизации инновационных процессов в других отраслях промышленности, побуждает разработку новых материалов и использование современных технологий.

Список использованной литературы:

1) Стратегия инвестиционного развития Республики Башкортостан до 2020 года // URL: <http://docs.cntd.ru/document/463515039>

© А.А. Валеев, 2017

ИССЛЕДОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является важным инструментом управления, что и определило актуальность исследования. Цель исследования заключается в оценке эффективности функционирования предприятия. В работе использованы статистический, аналитический и эмпирические методы. В результате проведенного исследования было определено, что предприятие эффективно функционирует, существуют все необходимые условия для развития, однако имеет место нестабильность хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: выручка от продаж, рентабельность, прибыль, сельскохозяйственное предприятие, эффективность, анализ, ООО «Победа».

Оценка хозяйственной деятельности проводится по ряду показателей, характеризующих результативность деятельности, эффективность использования капитала, производительность труда и др.

Одним из основных показателей результативности хозяйственной деятельности является выручка от продаж. В ООО «Победа» размер полученной выручки в 2015 г. больше чем в 2014 г. на 10232 тыс. руб. или на 56,0 % , что свидетельствует об увеличении объемов деятельности организации. В 2016 году выручка составила 18127 тыс. руб., что на 10368 тыс. руб. меньше, чем в 2015 году, что обусловлено снижением спроса на продукцию и общим падением объемов производства (Таблица 1) [6, с. 81].

Себестоимость продукции в 2016 г. составила 16779 тыс. руб., в 2014 г. – 16711 тыс. руб. Разница составила 68 тыс. руб., что является незначительным увеличением. Однако следует отметить, что в 2015 г. имеет место самая высокая себестоимость за весь исследуемый период (22598 тыс. руб.). На увеличение себестоимости повлияли рост объемов деятельности и рост цен на материальные ресурсы [4, с. 341].

Таблица 1 – Основные экономические показатели хозяйственной деятельности
ООО «Победа»

Наименование показателей	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. откл. (+, -), тыс. руб.		Темп роста, %	
				2015 - 2014	2016 - 2015	2015 / 2014	2016 / 2015
Выручка, тыс. руб.	18263	28495	18127	10232	- 10368	156,0	63,6
Себестоимость, тыс. руб.	16711	22598	16779	- 5887	5819	135,2	74,3
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1552	5897	1348	4237	- 4549	379,9	22,9

Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1932	5256	2748	3324	- 2508	272,0	52,3
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	6364	6700	7750	336	1050	105,3	115,7
Численность работающих, чел.	53	54	46	1	- 8	101,8	85,2
Выработка на 1 работающего, тыс. руб.	344,6	527,7	394,1	240,7	- 133,6	153,1	74,9
Фондоотдача, руб.	286,9	425,3	233,9	138,33	- 191,4	148,2	54,9
Коэффициент оборачиваемости, об.	0,28	0,36	0,39	0,08	0,03	x	x
Рентабельность продаж, %	8,5	20,7	7,44	12,2	- 13,26	x	x
Коэффициент текущей ликвидности	28,04	30,65	24,75	2,61	- 5,9	x	x
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,95	0,97	0,96	0,02	- 0,01	x	x
Коэффициент текущей задолженности	3,16	4,5	36,46	1,34	31,96	x	x

Наибольшую прибыль от продаж предприятие получило в 2015 г. – 5897 тыс. руб., а в 2016 году она существенно уменьшилась и составила 1348 тыс. руб. Чистая прибыль ООО «Победа» в 2015 г. составила 5256 тыс. руб., что на 2508 тыс. руб. больше, чем в 2016 г.

Рентабельность продаж в 2015 г. увеличилась на 12,2 п.п. и составила почти 21 % , а в 2016 г. доля прибыли от продаж составила чуть более 7 % , в 2014 г. – 8,5 % [2, с. 112].

Стоимость основных средств ООО «Победа» увеличилась на 1050 тыс. руб. в отчётном периоде. Темп роста основных средств составил 115,7 % . Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. составил 0,95, в 2015 г. – 0,97, в 2016 г. – 0,96, т.е. данный показатель находится на высоком уровне, и не претерпел значительных изменений [3, с. 66].

Коэффициент текущей задолженности показывает неоднозначную динамику. С одной стороны положительно, что кредиторская задолженность снизилась, а с другой отрицательно, что дебиторская напротив увеличилась [1, с. 362].

Численность персонала в 2016 г. по сравнению с 2014 г. уменьшилась на 8 чел. В тоже время имеется тенденция роста производительности труда в 2015 г. в 2,4 раза, а также её снижения в 2016 г. вызванное общим снижением объёмов деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Победа» работает эффективно. Однако имеется нестабильная ситуация значительного изменения объёмов деятельности [5].

Список использованной литературы:

1. Azzheurov, K.E. Development of methods for analysis and assessment of the efficiency of regional investment projects seeking state support / K.E. Azzheurova, E.A. Bessonova // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 5 S2. – С. 362 - 371.
2. Bessonova, E. The technique of evaluating the efficiency of controlling adjusted for confectionary enterprises / E. Bessonova, T. Domkhokova // Економічний часопис - XXI. – 2016. – Т. 157. – № 3 - 4. – С. 112 - 114.
3. Bessonova, E.A. Ukraine in the WTO: effects and prospects / E.A. Bessonova, O.Y. Merschenko, N.S. Gridchina // Romanian Journal of European Affairs. – 2015. – Т. 15. – № 3. – С. 66 - 83.
4. Головин, А.А. Влияние форм хозяйствования и размера пашни на эффективность сельскохозяйственных организаций / А.А. Головин // Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. – 2014. – №1. – С. 340 - 342.
5. Головин, А.А. Совершенствование системы управления земельными ресурсами агропромышленного комплекса региона: монография / А.А. Головин, М.: Издательство «ПЕРО». – 2016. – 190 с.
6. Головин, А.А. Факторы формирования прибыли в АПК / А.А. Головин, И.И. Курасова, А.Ю. Чжан - Сен // Аграрный вестник Урала. – 2014. – №1. – С. 80 - 83.

© Ю.В. Ванина, 2017

УДК 338.314

Ю.В. Ванина

магистрант, ЮЗГУ,
г. Курск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПРИБЫЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Прибыль является основной целью функционирования коммерческого предприятия, что определяет актуальность исследования. Цель исследования заключается в оценке прибыли и источников её формирования. В работе использованы статистический, аналитический и эмпирические методы. В результате проведенного исследования были сделаны объективные выводы об эффективности функционирования предприятия.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, прибыльность, сельскохозяйственное предприятие, источники формирования прибыли, анализ, ООО «Победа».

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность [3, с. 66]. Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны функционирования предприятия [4, с. 340].

Прибыль предприятия является основным результативным показателем деятельности предприятия. В бухгалтерском учёте используют четыре вида прибыли: валовая прибыль,

прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль. Различия обуславливаются суммированием дополнительных доходов и вычитанием дополнительных расходов возникающих в процессе хозяйственной деятельности [2, с. 112].

Анализ прибыльности ООО «Победа» начнём с оценки финансовых результатов предприятия (Таблица 1).

Таблица 1 – Анализ формирования прибыли
ООО «Победа» в 2014 - 2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателей	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г.	
				Абс. (+, -)	Отн. (%)
Выручка	18263	28495	18127	- 136	99,26
Себестоимость продаж	16711	22598	16779	68	100,41
Валовая прибыль (убыток)	1552	5897	1348	- 204	86,86
Прибыль (убыток) от продаж	1552	5897	1348	- 204	86,86
Проценты к получению	3	73	78	75	в 26 раз
Проценты к уплате	67	6	75	142	111,94
Прочие доходы	1014	747	1913	899	188,66
Прочие расходы	439	1248	512	73	116,63
Прибыль (убыток) до налогообложения	2063	5463	2752	689	133,4
Чистая прибыль (убыток)	1932	5256	2748	816	142,24

Выручка ООО «Победа» в 2016 г. по сравнению с 2014 г. уменьшилась на 136 тыс. руб. или на 0,74 % . Себестоимость продаж в 2014 г. была равна 16711 тыс. руб., в 2015 г. – 22598 тыс. руб., в 2016 г. – 16779 тыс. руб., т.е. уменьшилась в сравнении с 2015 годом и незначительно возросла по сравнению с 2014 г.

Валовая прибыль ООО «Победа» в 2016 г. в сравнении с 2015 г. снизилась на 15,14 % . Следует отметить значительное её снижение с 5897 тыс. руб. в 2016 г. до 1348 тыс. руб. в 2015 г., что обусловлено снижением объёмов деятельности предприятия [5].

Прибыль до налогообложения в 2014 - 2016 гг. увеличилась на 689 тыс. руб. На изменение прибыли до налогообложения положительное влияние оказал рост прочих доходов и процентов к получению.

Прочие доходы ООО «Победа» в 2014 - 2016 гг. увеличились на 899 тыс. руб. или в 1,8 раза, прочие расходы предприятия увеличились на 73 тыс. руб. или на 16,63 % .

Общий рост результативности деятельности привёл к положительному изменению чистой прибыли предприятия, которая за исследуемый период увеличилась на 42,24 % или 816 тыс. руб.

Оценка изменения размера прибыли предприятия не позволяет в полной мере оценить эффективность его функционирования, в связи с чем возникает необходимость проведения анализа показателей рентабельности (Таблица 2).

Таблица 2 – Оценка рентабельности деятельности
ООО «Победа» в 2014 - 2016 гг., % [1, с. 362]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. отклонение (+, -)	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Рентабельность продаж	8,5	20,7	7,44	12,2	- 13,26
Рентабельность продукции	11,56	23,26	16,38	11,7	- 6,88
Рентабельность активов	8,84	20,17	8,84	11,33	- 11,33
Рентабельность оборотных активов	11,7	24,38	11,3	12,68	- 13,08
Рентабельность внеоборотных активов	22,48	75,47	33,2	52,99	- 42,27
Рентабельность собственного капитала	8,17	18,18	8,68	10,01	- 9,5

Оценка показателей рентабельности ООО «Победа» свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия. Данная ситуация стала возможна благодаря превышению темпов роста затрат и капитала над темпами роста результатов деятельности [6, с. 80].

Список использованной литературы:

1. Azzheurov, K.E. Development of methods for analysis and assessment of the efficiency of regional investment projects seeking state support / K.E. Azzheurova, E.A. Bessonova // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Т. 6. – № 5 S2. – С. 362 - 371.
2. Bessonova, E. The technique of evaluating the efficiency of controlling adjusted for confectionary enterprises / E. Bessonova, T. Domkhokova // *Економічний часопис - XXI*. – 2016. – Т. 157. – № 3 - 4. – С. 112 - 114.
3. Bessonova, E.A. Ukraine in the WTO: effects and prospects / E.A. Bessonova, O.Y. Merschenko, N.S. Gridchina // *Romanian Journal of European Affairs*. – 2015. – Т. 15. – № 3. – С. 66 - 83.
4. Головин, А.А. Влияние форм хозяйствования и размера пашни на эффективность сельскохозяйственных организаций / А.А. Головин // *Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки*. – 2014. – №1. – С. 340 - 342.
5. Головин, А.А. Совершенствование системы управления земельными ресурсами агропромышленного комплекса региона: монография / А.А. Головин, М.: Издательство «ПЕРО». – 2016. – 190 с.
6. Головин, А.А. Факторы формирования прибыли в АПК / А.А. Головин, И.И. Курасова, А.Ю. Чжан - Сен // *Аграрный вестник Урала*. – 2014. – №1. – С. 80 - 83.

© Ю.В. Ванина, 2017

Л. М. Гайфуллина

Студентка 2 курса экономического факультета
Набережночелнинский институт (филиал)

Казанского Федерального

(Приволжского) Университета

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

E - mail: gaifullina.leisan1@mail.ru

Научный руководитель:

С. В. Коваленко, доцент кафедры

«Экономики предприятия и организации»

Набережночелнинского Института КФУ

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье представлены проблемы безработицы в Российской Федерации. В настоящее время почти во всех странах, в том числе и в России, проблема безработицы является одной из глобальных проблем развития экономики страны. Именно от уровня безработицы зависит уровень жизни каждого человека.

Ключевые слова

Проблемы безработицы, занятость, уровень безработицы, заработная плата, проблемы занятости

В настоящее время почти во всех странах, в том числе и в России, проблема безработицы является одной из глобальных проблем развития экономики страны. Именно от уровня безработицы зависит уровень жизни каждого человека. Ещё не так давно понятия «рынок труда», «безработица» и «занятость» были для нас абстракцией, сейчас же они стали реальностью. Рынка труда в стране как такового никогда не существовало. В Конституции СССР была провозглашена и закреплена обязательность труда в общественном производстве. Фактически имелась единая государственная собственность, а правительство было единственным работодателем. Переход к рыночной экономике основательно изменил ситуацию.

Формирование в России новых форм собственности, и возникновение на их основе других форм занятости, ключевым образом связано с проблемами российского рынка труда, появлением безработицы.[1]

На сегодняшний день официальный уровень безработицы снизился до 5.3 % . Согласно данным Росстата, численность безработных в России составляет 4 млн. и 50 тыс. человек. Численность экономически активного населения в марте 2017 года составила 75.9 млн. человек. Это 52 % от общей численности населения страны.

При этом реальная заработная плата, характеризующая покупательную способность в апреле 2017 года выросла на 2.5 % по сравнению с апрелем 2016. А реальный располагаемый доход в апреле 2017 года по сравнению с апрелем 2016 года резко и неожиданно сократился на 7.6 % . [3]

Сегодня Росстат об уровне безработицы в России в 2017 году говорит достаточно пессимистично, ведь согласно мнению специалистов, которые работают в этой структуре, в ближайшем количестве людей без работы с 5,3 % увеличится примерно до 5,4 % . [4]

Таким образом, в современных условиях экономического и социального развития необходимость государственного регулирования рынка труда и занятости населения становится наиболее важным.

Для России, где обострились проблемы занятости и безработицы трудоспособного населения, может представлять интерес опыт решения этих проблем в других государствах мира, в том числе, в Японии. В целях решения проблемы правительство Японии использует диверсификацию категории штатных сотрудников в целях устранения социального расслоения работающего населения. В будущем ожидается учащение случаев перехода обычных внештатных сотрудников в категорию штатного персонала с ограниченным кругом должностных обязанностей и местом работы с учётом семейного положения и других индивидуальных особенностей. Так же парламент Японии планирует пересмотр системы аутсорсинга сотрудников. Внесение изменений в Закон об аутсорсинге персонала расширит возможность трудоустройства на период 3 и более лет. Действующая система предоставляет внешним сотрудникам право работать на одном рабочем месте не более 3 лет, однако после пересмотра Закона по прошествии 3 лет аутсорсинговая компания обязана обращаться к нанимателю с просьбой о прямом или бессрочном найме по месту работы соответствующего сотрудника, либо принимать меры для трудоустройства данного лица в другую компанию. Умелое использование данной системы позволит увеличить численность переходящего в категорию штатных сотрудников временного персонала. [5]

Обратим внимание и на социальную значимость безработицы. По мнению американских специалистов «безработица – это нечто большее , чем экономическое бедствие, это также и социальная катастрофа. Депрессия приводит к бездеятельности , а бездеятельность к потере квалификации, потере самоуважения, упадку моральных устоев, а также к общественным и политическим беспорядкам».

Исходя из вышеизложенного, очевидно, не решив проблему безработицы невозможно наладить эффективную деятельность экономики государства.

Список используемой литературы.

- 1.<https://www.studsell.com/view/34610/>
- 2.<https://moluch.ru/archive/110/27714/> Данышина Д. Н. Проблемы безработицы в Российской Федерации // Молодой ученый. — 2016. — №6.6. — С. 64 - 66.
- 3.<http://www.forexpf.ru/news/2017/05/22/bf0n-uroven-bezrabotitsy-v-rossii-zarplaty-dokhod-naseleniya-i-roznicnye-prodazhi-in.html>
- 4.<http://russinfo.net/prognoz-na-god/ekonomicheskij-prognoz-kakoj-uroven-bezraboticy-v-rossii-v-2017-godu.html>
- 5.<http://www.nippon.com/ru/currents/d00151/>

© Л.М. Гайфуллина, 2017

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ РИТЕЙЛА

Аннотация

В статье рассматриваются особенности организационных структур управления крупных торговых предприятий. Выявлены отличия различных организационных структур. Проанализированы особенности организационных структур в торговой отрасли.

Ключевые слова:

Организационная структура управления, особенности, ритейл, торговое предприятие, организационное проектирование.

В настоящее время проектирование организационных структур управления является актуальной задачей адаптации хозяйствующих субъектов к действующим конкурентам в отрасли и внешней среде в целом. Каждая отрасль имеет свои особенности, которые, так или иначе, отражаются в организационной структуре управления компании.

Цель данного исследования – определить характерные особенности организационных структур торговых предприятий, работающих в сфере ритейла, которые влияют на их развитие.

Организационная структура управления – это «совокупность управленческих звеньев, расположенных в строгой соподчиненности и обеспечивающих взаимосвязь между управляющей и управляемой системами» [1, с. 78]. Тип организационной структуры управления может быть любым в зависимости от вида деятельности и масштабов организации.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что организационные структуры розничных торговых предприятий различаются степенью централизации, количеством уровней иерархии, а также спецификой конкретного предприятия.

Для малых и средних торговых организаций характерна линейно - функциональная структура управления, в которой линейные подразделения отвечают за продажу товаров и работу с клиентами, а функциональные – за обслуживание процессов основного вида деятельности.

В крупных же торговых компаниях используют преимущественно организационную структуру управления, построенную по дивизиональному принципу. Это объясняется диверсификацией деятельности и широким географическим охватом больших компаний. «Структура, в которой подразделения находятся в разных регионах, облегчает работу высшего руководства, так как его усилия в таком случае направлены на решение основных стратегических задач» [2, с. 135]. Также широкое расположение подразделений благоприятно влияет на покупателей, так как учитываются нужды и особенности покупателей конкретного региона.

Одним из основных показателей результативности спроектированной организационной структуры выступает её способность быстро и чётко реагировать на изменения внешней и внутренней среды организации. В торговой отрасли это очень важно, так как в условиях жесткой конкуренции необходима мгновенная реакция, чтобы избежать потери клиентов и прибыли. Чем больше уровней иерархии в системе, тем сложнее она приспосабливается к изменениям внешней или внутренней среды, поэтому главным недостатком дивизиональной структуры управления является повышение иерархичности структуры. Такая организация требует высокой степени подготовки специалистов, а так же существенно повышает уровень ответственности руководителей.

Таким образом, исследовав организационные структуры торговых предприятий, можно сделать вывод о том, что большинство крупных торговых предприятий имеет дивизиональную организационную структуру управления. Данная особенность обусловлена в основном региональной специализацией и встречается почти у каждой крупной торговой компании.

При проектировании организационной структуры крайне важно учитывать особенности отрасли, к которой относится компания, именно поэтому их изучение необходимо менеджеру для повышения эффективности управления.

Список использованной литературы

1 Баринов В.А. Теория менеджмента: Учебник / В.А. Баринов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. С.207.

2 Иванов Г.Г. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра - М, 2013. С.368.

© М.А. Галкина, 2017

УДК 330

М.А. Галкина

студентка НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

E - mail: mashagalkina132@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматривается влияние различных факторов на организационную структуру управления. Исследованы факторы внешней и внутренней среды организации, выявлены их особенности, а так же разработаны соответствующие подразделения в организационной структуре управления.

Ключевые слова:

Организационная структура управления, проектирование, внешние факторы, внутренние факторы, торговая организация.

Собственникам и менеджерам российских предприятий, осуществляющих свою деятельность в условиях высокой неопределенности внешней среды, частых финансово - экономических кризисов, для успешного руководства необходимо иметь четкое видение своего бизнеса и эффективную организационную структуру, позволяющую предприятию реализовывать свои цели и развиваться [2, С. 332].

Несмотря на множество публикаций по данной теме, на практике возникают сложности с формированием структуры управления, способной адекватно реагировать на вызовы внешней среды.

Целью данного исследования является определение влияния факторов внешней и внутренней среды на организационную структуру торговой организации.

Проведенное исследование показало, что эффективность структуры торговой организации зависит от влияния факторов внешней и внутренней среды, которые динамично изменяются и оказывают на нее разнонаправленное влияние. В первую очередь, рассмотрим влияние факторов внешней среды (Таблица 1).

Таблица 1. Факторы внешней среды

Фактор	Влияние	Подразделение
Конкуренция	Данный фактор необходимо учитывать в вопросах ценообразования, продвижения своих товаров, а так же привлечения новых потребителей.	Отдел маркетинга
Потребители	Работа с потребителями является основной жизнедеятельности торговой организации. Соответствующее подразделение создается для решения спорных ситуаций, а так же для изучения характера основных потребителей.	Отдел по работе с потребителями
Рынок труда	Любая торговая организация стремится к качественному обслуживанию своих клиентов. Именно поэтому отдел кадров должен тщательно отбирать высококвалифицированных специалистов в свою компанию с целью повышения качества работы с покупателями.	Отдел кадров
Финансовая система	Специфика деятельности торговых организаций заключается в организации непрерывного финансового потока, обслуживающего процессы приобретения товаров и их продажи.	Финансовая служба
Налоговое и учётное законодательство	Любая организация должна выполнять требования налогового и учётного законодательства. Для этого создается специализированная служба – бухгалтерия.	Бухгалтерия

Таким образом, торговая организация для выживания и развития в условиях высоко динамичной внешней среды, вынуждена к ней приспосабливаться, создавать

подразделения и координировать их деятельность для обеспечения адекватной реакции на внешние вызовы.

Специфика торговой организации заключается в управлении процессами движения товаров, их продажи, обслуживании покупателей, а также работы с персоналом. К факторам внутренней среды относятся: цели, задачи, технология и персонал. Влияние этих факторов на структуру торговой организации представлено в таблице 2.

Таблица 2. Факторы внутренней среды

Фактор	Влияние	Подразделение
Цели и задачи организации	Например, если главной целью организации становится удовлетворение потребностей покупателей, то необходимо создавать и расширять соответствующие отделы.	Отдел по работе с потребителями, отдел маркетинга
Технология	Организационная структура должна способствовать появлению новой технологии в торговой организации.	Отдел инноваций
Персонал	Работа с персоналом является одной из важнейших составляющих в торговой организации, так как она определяет качество работы с клиентом.	Отдел по работе с персоналом

Можно сделать вывод о том, что влияние факторов внутренней среды так же существенно влияет на проектирование организационной структуры организации, как и внешняя среда. Так, например, изменение основных целей и задач торговой организации непосредственно влечет за собой изменение организационной структуры, изменения в технологии должны исходить от соответствующего отдела, а работа с персоналом необходима для улучшения качества обслуживания покупателей. Количество подразделений и их состав определяются, в свою очередь, размерами фирмы, а также процессами разделения и кооперации труда. Также необходимо помнить о необходимости реализации основных функций управления: планирование, организация, мотивация и контроль [1]. Каждая из функций должна быть структурно закреплена в форме подразделения, или, если это не возможно, в форме должностных обязанностей конкретных сотрудников.

Таким образом, изучив влияние различных факторов, можно подвести итог: при построении организационной структуры управления необходимо максимально учесть влияние факторов внешней и внутренней среды для наиболее полного отражения основных аспектов торговой организации в спроектированной организационной структуре управления.

Список использованной литературы

1. Баринов В.А. Организационное проектирование: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2015. С.399.
2. Натальина Т. В. Формирование стратегии развития на основе анализа финансовой устойчивости компании / Т. В. Натальина // Вестник БУКЭП. – 2015. – №1. – С. 332 – 336.

© М.А. Галкина, 2017

Н.Г. Гасиева,
магистрант Российского государственного социального университета,
Москва, РФ
E - mail: gasieva123@mail.ru
А.Ю. Шулумба,
магистрант Российского государственного социального университета,
Москва, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ТУРОВ

Аннотация: Гастрономический туризм в мире и в России получил свое развитие не так давно. Первопроходцами в генерировании идеи гастрономических туров считаются итальянцы, которые умело совместили налаживание торговых и технологических производств с привлечением туристов под знаком вкусной и здоровой пищи.

Ключевые слова: гастрономический туризм, туристские продукты, новые виды туризма, гастрономические традиции.

Гастрономический туризм – это вид делового туризма, который понимается как путешествие по странам и континентам для знакомства с особенностями местной кухни, кулинарными традициями и с целью отведать уникальные для туриста блюда или продукты.

Появлению и развитию гастрономического туризма в мире способствует множество факторов, таких как: рост популярности телевизионных кулинарных программ; приобретение мировой известности шеф - поварами лучших ресторанов, посещение модного заведения — это поддержание имиджа и статуса в обществе; доступность, привычность и обыденность посещения ресторанов для части населения; обеспокоенность населения проблемами экологичности и качества продуктов питания; увеличение затрат на питание и отдых как следствие растущих доходов населения; рост популярности здорового образа жизни.

«Россия, как многонациональная и поликультурная страна с богатой историей, обладает огромным потенциалом развития гастрономического туризма. Особенным образом выделяется Золотое кольцо России, Кавказ, Русский Север, Алтай, Поволжье, Сибирь и Дальний Восток. О развитии гастрономического туризма в России стало известно уже в текущем столетии. В настоящее время ученые считают его сформировавшимся видом туризма» [1]. В последние годы в России заметно расширилась сеть ресторанов кухни коренных народов. «Яркими примерами может служить развитие ресторанов адыгейской, армянской, грузинской кухни в Краснодарском крае, татарской и казахской кухни в Астрахани, ресторанов русской кухни в Центральной России, в частности, в Кинешме Ивановской области» [1].

Организация гастрономического тура имеет ряд особенностей, связанных со спецификой данного вида туризма, в том числе:

1) «контроль ресторанов на предмет качества национального меню, контроль нормативных документов»;

2) «безопасность туриста, информационная обеспеченность о месте пребывания и особенностях национальной кухни, возможных последствиях употребления блюд, наиболее полный пакет медицинской страховки» [2].

Целевая аудитория гастрономических туров включает: туристов, желающих приобщиться к культуре страны через ее национальную кухню; туристов - гурманов; туристов, использующих кулинарный тур в целях прохождения обучения и получения профессиональных навыков (повара, сомелье, дегустаторы, рестораторы); представители турфирм, путешествующие с целью изучения данного туристского направления [3]. Доля доходов от реализации услуг питания составляет около четверти от прибыли всего продаваемого тура [4]. Сюда также следует прибавить часть доходов от реализации сопутствующих товаров, которые также могут носить гастрономический характер. Поэтому гастрономическая составляющая любого тура является не просто обязательной, но еще и одной из самых крупных и прибыльных.

Исходя из экономической привлекательности, социальной значимости, а также наличия таких черт как отсутствие характера сезонности и возможность развития в любой стране, гастрономический туризм, как направление для развития, является одним из самых приоритетных [5]. Эксперты, учитывая традиционное русское гостеприимство и многонациональность кулинарных традиций страны, считают, что Россия обладает всем необходимым потенциалом для развития гастрономического туризма.

Список использованной литературы:

1. Карабаева А.З., Лукьянченко А.Д. Развитие гастрономического туризма в России и в Астраханской области / Астраханский вестник экологического образования. 2014. Т.1 (27).

2. Максименко А.Г. Правовая документация, регламентирующая требования к персоналу туристской индустрии / Курортно - рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. Краснодар, 2012.

3. Ашкинадзе И.И., Коплик А.А. К вопросу о развитии гастрономического туризма в курортном регионе / Инновации. Менеджмент. Маркетинг. 2014. Т.2.

4. Бортникова Т.Г., Апанасюк Л.А. Формирование навыков межкультурного взаимодействия: монография / Т.Г. Бортникова, Л.А. Апанасюк. – Saarbrücken, 2012. – 164 с.

5. Апанасюк Л.А. Социально - культурная профилактика ксенофобии в студенческой среде: монография. – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2014. – 528 с.

© Н.Г. Гасиева, А.Ю. Шулумба, 2017

УДК 338.1

Н.М. Королева

канд. пед. наук, доцент, ЮЗГУ,
г. Курск, Российская Федерация

А.А. Головин

докт. экон. наук, профессор КАГМС,
г. Курск, Российская Федерация

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАСТУПЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА

Аннотация: Обеспечение продовольственной безопасности страны является неотъемлемой частью экономической безопасности. Целью статьи является оценка возможности наступления продовольственного кризиса, подобного конца 80 - х и начала 90

- х гг. Основными методами, использованными в работе стали: монографический, исторический, аналитический. В результате были сделаны выводы о невозможности повторения подобного положения в обозримом будущем. Проведённое исследование показало, что в настоящее время наибольшее внимание следует уделять контролю качества пищевых производств.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственный кризис, растениеводство, животноводство, требования к пищевым производствам.

В последнее время одним из самых актуальных стал вопрос продовольственной безопасности. Санкции, предпринятые Западом в отношении нашей страны, показали определенную уязвимость отечественной экономики от подобных недружественных действий. С этой точки зрения ограничения в финансовой сфере и высокотехнологичных отраслях непременно затрагивают и агропромышленный комплекс, обеспечивающий продовольственную независимость России [4, с. 41]. Вследствие этого возникает необходимость оценки возможных последствий. У среднего и старшего поколения еще не стерлись из памяти воспоминания о пустых прилавках магазинов конце 80 - х – начала 90 - х и вполне закономерно задаться вопросом – возможно ли повторение подобной ситуации в современных условиях [1]. Чтобы ответить на этот вопрос необходимо рассмотреть причины продовольственного кризиса 80 - х.

Подобными вопросами задавались многие исследователи и опубликовано множество научных трудов. В целом проблема продовольственного обеспечения носит системный характер. С одной стороны объемы производства в России основных видов сельскохозяйственной продукции сопоставимы с последними годами времен существования СССР. Так, валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в России в хозяйствах всех категорий составил в 2016 году 120,67 млн. тонн, а среднегодовой сбор за 1986 - 1990 гг. – 104,3 млн. тонн [5]. При этом посевные площади, задействованные в растениеводстве, значительно сократились – со 117,7 млн. га в 1990 г. до 79,3 в 2015 г. Данная тенденция говорит о том, что урожайность основных культур значительно выросла – почти в 1,5 раза. Также выводятся из оборота малопродуктивные земли. Оценивая внешнюю торговлю, следует отметить, что в конце 80 - х наша страна достаточно много зерна экспортировала, причем «в долг» и в недостаточно платежеспособные страны. В последствии большинство этих долгов были списаны. На этом фоне у страны возник дефицит фуражного зерна, который покрывался поставками из США и Канады [3, с. 389].

В животноводстве России не все так радужно. Серьезные финансовые трудности конца 80 - х и начала 90 - х не позволяли импортировать прежнее количество фуража. Также в этот период происходит резкое падение объемов производства зерна. В этих условиях поголовье скота начинает резко сокращаться. По всей стране продуктивное стадо в массовом порядке «идет под нож». Особенно сильно пострадало поголовье КРС. Это немедленно начинает негативно сказываться вначале на производстве молочной продукции, а затем и мясной. Несмотря на всевозможные меры государственной поддержки этой отрасли сельского хозяйства в настоящее время прежние объемы производства животноводческой продукции не восстановлены. Наилучшие показатели демонстрирует, пожалуй, лишь свиноводство.

Существует несколько причин медленного восстановления производства продукции животноводства. В первую очередь животноводство нуждается в очень масштабных инвестициях – далеко не каждый инвестор располагает такими финансовыми возможностями. Кроме того формирование качественного продуктивного поголовья требует немалого времени. Еще одной причиной можно назвать меньшую по сравнению с растениеводством рентабельность производства и, как следствие, больший срок окупаемости инвестиционных проектов. Третья причина кроется в факторе сезонности растениеводства. Напряженными периодами здесь следует считать лишь 2 - 3 месяца в году, тогда как в животноводстве периодов низкой трудовой активности по определению быть не может.

Оценив состояние сельскохозяйственного производства в конце 80 - х как вполне удовлетворительное, возникает вопрос о первопричинах продовольственного кризиса. Часто в средствах массовой информации появлялись публикации о неких искусственных действиях, направленных на дестабилизацию экономической, социальной и политических систем. Нередко при этом указывалось на фактор внешнего воздействия. Безусловно, внешний фактор имел определенное место, но не в подрывном смысле действий Запада.

В первую очередь к продовольственному кризису и потере продовольственной безопасности привел кризис системы в целом. Так в производственной и распределительной системе имелось множество проблем. Малопроизводительная сельскохозяйственная техника не отвечала мировому уровню и не позволяла внедрять современные технологии. Это приводило к значительным потерям урожая на полях, высокой энергоемкости и трудоемкости производства. Отсутствие современной инфраструктуры для хранения и переработки с / х продукции вызывало еще большие потери. Так, при хранении овощей и фруктов они достигали 40 % . Здесь уместно вспомнить, что советский зерноуборочный комбайн СК - 3 в 1958 году получил премию Гран - при на Всемирной выставке в Брюсселе. Потеря позиций к 80 - ым вызвана чрезмерным «раздуванием» военно - промышленного комплекса в условиях «холодной войны» и отсутствием экспорта технологий в гражданский сектор экономики.

Второй причиной можно назвать неэффективный организационно - экономический механизм управления. Централизованное планирование недостаточно учитывало производственную специфику на местах и приводило к перекосам отраслевого и хозяйственного развития. Здесь уместно вспомнить известный фильм «Мимино», когда гость из солнечной Армении приехал в Москву получить грузовик КраЗ оранжевого цвета, т.е. в арктическом исполнении. Следствием таких диспропорций стал переизбыток одних товаров и дефицит других. Директивное ценообразование только усиливало дисбаланс в экономике.

Третьей важной причиной следует считать внешний фактор. На мировых сырьевых рынках, и первую очередь нефтегазовом, произошёл резкий и продолжительный обвал цен. Много говорилось о том, что этот процесс инициировали США. Это вполне вероятно, но как бы то ни было налицо экономическая составляющая – рынки сырья и энергоресурсов характеризуются высокой ценовой эластичностью и волатильностью. Резкое падение экспортной выручки стало последней каплей, окончательно разбалансировавшей экономику нашей страны.

Оценка сегодняшнего состояния сельского хозяйства России и продовольственного рынка позволяет сделать вывод о том, что вероятность наступления продовольственного кризиса, подобного конца 80 - х и начала 90 - х, в обозримом будущем ничтожна. По большинству значений показатели продовольственной безопасности или равны или близки к нормативным значениям. Однако, только объемные показатели недостаточны для характеристики продовольственной безопасности страны. При этом качественные характеристики продовольствия не менее важны. В сложившихся условиях государству необходимо ужесточить требования к пищевым производствам, так как здоровье нации не последний приоритет в развитии нашей страны [2, с. 103].

Список использованной литературы:

1. Васькин, А. Очередь как форма советской жизни / А. Васькин // Повседневная жизнь советской столицы при Хрущеве и Брежневе. – М.: Молодая гвардия, 2017.
2. Головин, А.А. Применение экспертных методов для оценки и повышения конкурентоспособности торговых организаций системы потребительской кооперации / А.А. Головин, Н.М. Королева // Актуальные вопросы экономики и кооперации: сб. ст. – Белгород: Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2013. Выпуск 4. – С. 103 - 109.
3. Головин, А.А. Современное состояние уровня продовольственной безопасности России и перспективы её достижения / А.А. Головин, И.И. Курасова // Молодой учёный: вызовы и перспективы: сб. ст. – М., Изд. «Интернаука». – 2016. – № 9 (11) – С. 389 - 394.
4. Головин, Ар.А. Теоретические аспекты экономической самодостаточности России в условиях глобализации / Ар.А. Головин // Проблемы и перспективы гуманитарной науки в контексте глобализации: сб. ст. – Москва: Перо. 2015. – 11 (15) – С. 41 - 43.
5. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

© Н.М. Королева, А.А. Головин, 2017

УДК 336.1

А.С. Головина

студент 3 курса КубГТУ,

г. Краснодар, РФ, E - mail: sasha121076@mail.ru

Научный руководитель: А.С. Петренко

канд. экон. наук, доцент каф. ЭиФ КубГТУ,

г. Краснодар, РФ, E - mail: garbuzanna@yandex.ru

АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РОССИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблем формирования доходной и расходной части консолидированного бюджета Российской Федерации и разработке путей его совершенствования.

Ключевые слова

Консолидированный бюджет, доходная часть бюджета, расходная часть бюджета, нефтегазовые доходы, налоги, внебюджетные фонды.

Федеральный бюджет и свод консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами) образуют консолидированный бюджет Российской Федерации[1].

Доходная часть бюджета в значительной части формируется от налоговых поступлений при продаже нашего национального богатства, в основном нефти и газа.

Нефтегазовые доходы за период с 2014 года по 2016 год составили от 17,5 % до 27,8 % от общей доходной части консолидированного бюджета России. В таблице 1 показано, что произошло существенное уменьшение нефтегазовых доходов – в 2014 году получено 7433,8 млрд. рублей, в 2015 году – 5862,7 млрд. рублей, в 2016 году – 4844,0 млрд. рублей. Причиной уменьшения стало не сокращение продаж в количественном выражении, а снижение стоимости.

Таблица 1 – Структура доходов консолидированного бюджета Российской Федерации за период с 2014 - 2016 г.г.

Показатель	Сумма, млрд.руб.			Удельный вес, %			Отклонения	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 к 2014	2016 к 2015
Нефтегазовые доходы	7 433,8	5 862,7	4 844,0	27,8	21,8	17,5	- 6,0	- 4,3
Ненефтегазовые доходы	19 332,3	21 059,4	22 902,7	72,2	78,2	82,5	6,0	4,3
НДС	3 931,7	4 234,0	4 571,3	14,7	15,7	16,5	1,0	0,7
Акцизы	1 072,2	1 068,4	1 356,0	4,0	4,0	4,9	0,0	0,9
Налог на прибыль	2 375,3	2 599,0	2 770,3	8,9	9,7	10,0	0,8	0,3
Налог на доходы физических лиц	2 702,6	2 807,8	3 018,5	10,1	10,4	10,9	0,3	0,4
Ввозные пошлины	652,5	565,2	563,9	2,4	2,1	2,0	- 0,3	- 0,1
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	5 035,7	5 636,3	6 036,6	18,8	20,9	21,8	2,1	0,8
Прочие	3 562,2	4 148,8	4 586,0	13,3	15,4	16,5	2,1	1,1
Доходы, всего	26 766,1	26 922,0	27 746,7	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Поступления от налогов, страховых взносов и прочих доходов, к которым относятся доходы от использования и продажи государственного имущества, оказание платных услуг государственными учреждениями, составили от 72,2 % до 82,5 % всех доходов, при этом преобладают суммы косвенных налогов: налога на прибыль, на добавленную стоимость, акцизов.

В суммовом выражении поступления по каждому налогу, кроме ввозных пошлин растут. На удельный вес в общем объеме повлияли:

–рост налога на добавленную стоимость – в 2015 году на 1 % по сравнению с 2014 годом, в 2016 году на 0,7 % по сравнению с 2015 годом,

–рост налога на прибыль - в 2015 году на 0,8 % по сравнению с 2014 годом, в 2016 году на 0,3 % по сравнению с 2015 годом,

–удельный вес акцизов в 2015 году не изменился, в 2016 году по сравнению с 2015 годом вырос на 0,9 % .

Значительную часть в доходы бюджета приносят страховые взносы во внебюджетные фонды: пенсионный фонд, фонды социального и медицинского страхования.

Взносы взимаются с сумм начисленной заработной платы наемных работников, ставки взносов неоднократно изменялись, в действующем виде сохранились на уровне 30 % , в пенсионный фонд - 22 % , в фонд социального страхования – 2,9 % , в фонд медицинского страхования 5,1 % .

С начала 2017 года контроль за уплатой взносов вернули налоговой инспекции. Перенесение контроля за уплатой взносов в ведение налоговой инспекции связана с повышением эффективности взимания и собираемости налогов в данной сфере.

Зависимость доходной части бюджета от поступлений при продаже нефти и газа влияет и на расходную часть, так как при сокращении доходов, чтобы избежать бюджетного дефицита необходимо сокращать и расходную часть.

В таблице 2 показана структура расходной части, общая сумма расходов за каждый год превышает доходы, при этом хорошо заметно, что сумма бюджетного дефицита увеличивается по мере снижения нефтегазовых доходов[5].

Таблица 2 – Структура расходов консолидированного бюджета РФ

Показатель	Сумма, млрд.руб.			Удельный вес, %			Отклонен ия	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	201	201
							5 к	6 к
							201	201
Общегосударст венные вопросы	1 640,4	1 848,2	1 849,9	5,9	6,2	6,0	0,3	0,2
Национальная оборона	2 480,7	3 182,7	3 777,6	9,0	10,7	12,2	1,7	1,5
Национальная безопасность и правоохраните	2 192,9	2 072,2	2 011,4	7,9	7,0	6,5	- 1,0	- 0,5

льная деятельность									
Национальная экономика	4 543,1	3 774,4	3 889,8	16,5	12,7	12,6	-	-	0,1
Жилищно - коммунальное хозяйство	1 004,7	979,9	992,6	3,6	3,3	3,2	-	-	0,1
Охрана окружающей среды	70,2	71,7	84,0	0,3	0,2	0,3	0,0	0,0	
Образование	3 037,3	3 034,6	3 103,1	11,0	10,2	10,0	-	-	0,2
Культура	410,0	395,6	422,8	1,5	1,3	1,4	-	-	0,0
Здравоохранен ие	2 532,7	2 861,0	3 124,4	9,2	9,6	10,1	0,4	0,5	
Социальная политика	8 803,3	10 479,7	10 479,2	31,9	35,2	33,9	3,4	1,3	
Физическая культура и спорт	253,6	254,9	262,3	0,9	0,9	0,8	-	0,0	0,0
Средства массовой информации	117,4	125,7	119,9	0,4	0,4	0,4	0,0	0,0	
Обслуживание государственно го и муниципальног о долга	525,4	661,0	771,8	1,9	2,2	2,5	0,3	0,3	
Расходы, всего	27 611,7	29 741,5	30 888,7	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	

Наибольший удельный вес занимают социальные расходы – от 31,9 % до 35,2 % и по данной статье произошел существенный рост в 2015 году, как в суммовом выражении – на 1676,5 млрд. рублей, так и в удельном весе на 3,4 %, в 2016 году эти расходы сохранились на уровне прошлого года. Расходы на финансирование приоритетных отраслей деятельности в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизились на 768,7 млрд. рублей и на 3,8 % удельного веса в общем объеме, в 2016 году продемонстрировали незначительный рост на 115,4 млрд. рублей. Самый устойчивый рост и в суммовом выражении и удельного веса в общем объеме показали расходы на национальную оборону, удельный вес вырос с 9 % до 12,2 % , в 2014 году на эти расходы затрачено 2480,7 млрд. рублей, в 2015 году – 3182,7 млрд. рублей, в 2016 году – 3777,6 млрд. руб. Расходы на образование за исследуемый период почти не изменились, на здравоохранение возросли за период с 2014 по 2016 годы на 591,7 млрд. руб. и в 2016 году составили 3124,4 млрд. рублей.

После мирового кризиса в 2008 - 2009 годах, затронувшего и экономику России инициативной группой, созданной по поручению правительства, была создана «Стратегия - 2020», доклад, который так и не был принят на официальном уровне, но явился базой для принятия решений в изменении бюджетной системы России до 2020 года[2].

Для поддержания сбалансированности бюджета и снижения рисков его дефицита основой новых бюджетных правил предлагалось сделать базовую цену на нефть, переход к выделению структурных доходов бюджета – ожидаемых при базовой цене на нефть и средних за деловой цикл темпах роста внутреннего валового продукта. Предельный объем расходов должен определяться с учетом расчетных цен бюджета при базовой цене и для снижения валютных рисков выпуск долговых обязательств формировать в национальной валюте.

Для сокращения государственных расходов предлагалось провести сокращение численности госслужащих, индексацию заработной платы государственных служащих проводить ниже темпов инфляции. Не допускать роста расходов на оборону выше 2 - 3 % ВВП ежегодно, провести сокращение численности вооруженных сил, сократить число ведомств, занимающихся вопросами национальной безопасности и правоохранительных органов. Сократить прямые бюджетные субсидии жилищно - коммунальному хозяйству, увеличить расходы на инфраструктурные проекты, в первую очередь на дорожное строительство до 2 % ВВП[3].

В налогообложении для увеличения доходной части бюджета предлагалось провести структурные реформы налогов на добычу полезных ископаемых (НДПИ) с целью дифференциации налоговой нагрузки на добычу нефти и газа с учетом экономической эффективности разработки месторождений, для этого провести снижение ставок НДПИ в отдельных регионах, ввести дополнительный налог «на углерод», отменить экспортные таможенные пошлины на нефть и нефтепродукты.

При благоприятных условиях (стабильно высоких ценах на нефть и газ) провести снижение тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование работников с 30 % до 26 % , снизить ставку налога на прибыль с 20 % до 16 % , при этом повысить налоги на потребление, в частности акцизы на табак и алкоголь.

Начисление налога на добавленную стоимость проводить по единой ставке 18 % , с отменой льготной ставки 10 % .

По налогу на доходы физических лиц предлагалось сохранить плоскую шкалу ставок с увеличением стандартного налогового вычета до уровня МРОТ.

Список использованной литературы:

1.Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145 - ФЗ (ред. от 30.09.2017)

2. Стратегия - 2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально - экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. — 430 с.

3. Стратегия - 2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально - экономической

стратегии России на период до 2020 года. Книга 2; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. — 408 с.

4. Анализ факторов реализации документов стратегического планирования верхнего уровня Аналитический доклад С. А. Белановский, М. Э. Дмитриев, В. М. Комаров, М. О. Комин, В. А. Коцюбинский, А. В. Никольская Санкт - Петербург, 2016. – 208 с. Режим доступа: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2016/12/Report-on-strategy>.

5. Федеральное казначейство. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

6. Министерство финансов России. Режим доступа: <http://minfin.ru/ru>

7. Перспективы развития казначейской системы исполнения бюджета (на примере УКФ по Краснодарскому краю) Статья в сборнике трудов конференции « Социально - экономические тенденции развития мировых и российских рынков : теория и практика» А.А. Полтавченко, И.А. Симоненко, А.С. Петренко Саратов, 2015.– с. 91 - 93с.

© А.С.Петренко, А.С. Головина, 2017

УДК 338

Т.С. Головина

студент 4 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: t.golowina0@yandex.ru

Научный руководитель: Э.С. Боронина

канд. экон. наук, доцент НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: ella.boronina@gmail.com

РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается текущее состояние российской экономики и ее влияние на отрасль легковых автомобилей, а также возможные перспективы дальнейшего развития этой отрасли, в том числе на примере предприятия ООО «Сибтрансавто Новосибирск»

Ключевые слова:

Автомобильная отрасль, легковые автомобили, российская экономика, перспективы

В настоящее время на рынке легковых автомобилей России сложился ряд проблем, которые препятствуют ее дальнейшему развитию: падение курса рубля в 2014г. и повышение в связи с этим стоимости легковых автомобилей; уход целого ряда ТНК и концернов с российского рынка из - за политической нестабильности; высокая ставка по кредиту в стране и низкая покупательная способность населения.

Однако к концу 2016 г. спад в российской экономике замедлился. Несмотря на падение цен на нефть, снижение ВВП по итогам года составило 0,56 % (3,7 % в 2015 году), инфляция - 5,56 % (12,9 % в 2015 году). Однако при рекордно низкой для России инфляции, реальные доходы населения продолжили снижаться третий год подряд (по итогам 2016 г – 5,9 %). Производство инвестиционных товаров также имеет тенденцию к уменьшению,

хотя и немного медленнее в сравнении с 2015 г. (- 10,3 % и - 13,5 % соответственно) [1]. Поэтому говорить о стабилизации российской экономики пока рано.

Автомобильный рынок России также имеет тенденцию к улучшению, не смотря на то, что четвертый год подряд он демонстрирует снижение продаж, по сравнению с предыдущим годом темпы падения замедлились (снижение на 12 % в 2016 г. по сравнению с 36 % в 2015 г.). Больше всего у россиян пользуются спросом такие автомобили как LADA, Hyundai и Renault. Следует отметить, что при низкой динамике продаж новых автомобилей, спрос на поддержанные автомобили растет, а дилеры активно занимаются развитием этого направления. Так, в 2016 г. объем вторичного рынка легковых автомобилей в России составил 5,19 млн единиц, что на 6 % выше аналогичного показателя 2015 г. Меры государственного регулирования спроса оказали существенную поддержку рынку. Одной из наиболее востребованных является программа льготного автокредитования, по которой фактическая реализация автомобилей на 20 % превысила план (324 тыс. автомобилей при заявленных 270 тыс.) [1].

На 2017 год наше государство продлевает известные программы поддержки автомобильной отрасли, такие как «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Русский тягач», «Российский фермер», «Свое дело». Планируется потратить более 17 млрд. руб. на выплату субсидий организациям на компенсацию части затрат в связи с производством колесных транспортных средств. Это позволит обеспечить дополнительное производство транспортных средств, а также сохранить рабочие места на предприятиях автомобилестроения. Существенные вложения государство тратит на субсидии кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным в 2015–2016 гг. физическим лицам на приобретение автомобилей.

В России наблюдается недогрузка производственных мощностей. Так, в 2015 году на территории РФ было выпущено около 1,216 млн. легковых автомобилей, что меньше по сравнению с 2014 годом на 26,5 % . А в 2016 году сокращение объемов производства усилилось на 7,5 % , составив 1,124 млн. легковых автомобилей за год. При этом заявленные производственные мощности российских автозаводов составляют порядка 3 млн. автомобилей [3]. Таким образом, на сегодняшний день российские автопроизводители работают менее чем на 45 % заявленного потенциала. В связи с этим, одним из источников частичной загрузки свободных мощностей может стать выход на внешние рынки. Реализация экспортной стратегии позволит автопроизводителям не только обеспечить дополнительную загрузку собственных мощностей, но и повысить узнаваемость бренда на международном уровне, расширить клиентскую базу, увеличить объем продаж.

Долгосрочное улучшение показателей развития автомобильной отрасли в России будет зависеть от экономической и политической ситуации в стране и мер регулирования и поддержки рынка. Согласно текущему прогнозу, по итогам 2017 г. на рынке новых легковых автомобилей ожидается рост на уровне 7 % . Среднегодовой темп роста рынка за 2017 г. может составить около 11 % , а объем продаж может достичь 2,18 млн шт. в год при отсутствии сильных внешних угроз [1]. В России наблюдается недогрузка производственных мощностей, и одним из решений это проблемы может явиться поставка автомобилей на внешние рынки. Реализация четкой экспортной стратегии позволит автопроизводителям не только обеспечить дополнительную загрузку собственных мощностей, но и обеспечить поток новых клиентов, расширив при этом клиентскую базу и увеличив объем продаж, а также повысить узнаваемость российского бренда на международном рынке.

Рассмотрим влияние вышеперечисленных факторов на компанию ООО «Сибтрансавто Новосибирск». В 2014 году ее официальный дистрибьютор General Motors, объявил о своем

уходе в связи с неперспективностью продаж в России из - за падения курса рубля и, как следствие, повышение цен на автомобили в несколько раз. После этого компания заключила договор с представителями Ульяновского автомобильного завода, и на данный момент, автосалон занимается продажей автомобилей УАЗ Патриот, УАЗ Хантер, УАЗ Пикап и ChevroletNiva, а также их техническим обслуживанием [3]. После таких глобальных изменений компании удалось выжить, однако прибыль, которую получает компания, едва хватает на покрытие долговых обязательств.

Однако если учесть, что ситуация в автомобильной отрасли начинает налаживаться, то вполне вероятно, что в скором времени увеличится покупательская способность населения, российские автопроизводители начнут пользоваться спросом на международном рынке, и бренд УАЗ станет набирать темпы роста продаж. Это подтверждает статистика, опубликованная на портале Автостат, где говорится о том, что отечественный УАЗ показал положительную динамику на конец 2016 года по сравнению с 2015 годом (+1 %). При этом рыночная доля бренда УАЗ за указанный период выросла с 3,0 % до 3,4 %. Это удалось за счет постоянной работы по совершенствованию качества автомобилей и улучшению сервисного обслуживания [2].

Таким образом, российская отрасль легковых автомобилей имеет значительные перспективы и может повысить роль страны на мировом рынке, став при этом источником развития экономики России, что несомненно сыграет положительное влияние на компанию ООО «Сибтрансавто Новосибирск».

Список использованной литературы:

1. АВТОСТАТ. Аналитическое агентство. Инфографика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.autostat.ru/infographics/> (дата обращения: 1.11.2017).
2. 2016 Production Statistics [Электронный ресурс] // The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA). – URL: www.oica.net/category/production-statistics/ (дата обращения: 4.11.2017).
3. Петухова С.В., Перфильева В.О., Червонная Е.Н. Стратегии поведения дилеров после ухода официального дистрибьютора // «Актуальные вопросы права, экономики и управления» Сборник статей VI Международной научно - практической конференции. Под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2017. С. 51 - 53.

© Т.С. Головина, 2017

УДК 330

Горская Д. В., Довыденкова А.С., Бильский В.Н.
Научный руководитель - кандидат экономических наук,
доцент Терентьева Оксана Николаевна.

Поволжский институт управления
имени П.А.Столыпина – филиал РАНХиГС, Россия, г. Саратов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Суть экономической безопасности определяется как состояние экономики и институтов власти, при котором поддерживаются гарантированная охрана национальных интересов,

общественная направленность политики, необходимый оборонный потенциал в том числе и при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

К признакам экономической безопасности государства относятся уровень экономического развития (объем ВВП на душу населения) и темпы экономического роста.

К основным угрозам экономической безопасности, проявляющимся в области внешнеэкономических связей, принадлежат:

- тенденция к превращению Российской Федерации в топливно - сырьевую периферию развитых государств;

- усиление импортной зависимости;
- утечка из страны валютных ресурсов;
- рост государственного внешнего долга;
- чрезмерная открытость экономики.

С точки зрения расширенного толкования определения экономической безопасности, отмеченные факторы, бесспорно, могут быть отнесены к угрозам: все без исключения они в этой либо иной мере ограничивают рост либо в народном хозяйстве в целом, либо в его отдельных секторах экономики. При сужении данного определения аргументированность отнесения доли упомянутых факторов к угрозам экономической безопасности вызывает определенные сомнения. Выделяют явные и неявные угрозы экономической безопасности Российской Федерации.

К очевидным угрозам относятся импортная зависимость, увеличение государственного внешнего долга и «утечка» капитала. Импортная зависимость, в особенности по продовольствию и потребительским товарам, по суждению российских экспертов, «формирует очевидную опасность экономической безопасности государства, угроза завоевания ее внутреннего рынка иностранными фирмами.

К неявным угрозам экономической безопасности Российской Федерации относятся сырьевая специализация и открытость экономики. Тенденция к превращению Российской Федерации в топливно - сырьевую периферию развитых государств относится учеными к угрозам по фактору того, что она способствует увеличению чрезмерной зависимости государства от конъюнктуры мирового рынка, «разбазариванию» невозполнимых природных богатств, включая и стратегические ресурсы, стагнации экономики. «Разбазаривание» ресурсов в современных российских условиях – неминуемая оплата за структурные перекося в народном хозяйстве, сформировавшиеся в предшествующий промежуток, и за недальновидную политику заимствований за рубежом. Малоразвитость сфер, работающих на внутренний рынок, не оставляет России другой возможности смягчения дисбалансов спроса и предложения, кроме как за счет получения на мировом рынке потребительских товаров в обмен на сырьевые материалы.

Открытость нашей экономики относят к числу существенных внешних опасностей в связи с излишней «распахнутостью» российского рынка, отсутствием законодательного регулирования допуска зарубежного капитала, отвечающего национальным интересам страны. Степень открытости экономики, как правило, оценивается по двум аспектам: функциональному и институциональному.

Функциональная открытость – это мера втянутости государственной экономики в международное распределение труда или иными словами, уровень зависимости государственного воспроизводственного процесса от внешнеэкономических связей. Она

расценивается, как правило, объемами экспортной и импортной квот – взаимоотношением размеров экспорта и импорта к ВВП.

Институциональная открытость – уровень либерализации торгово - политического и валютного режимов государства. Экономика является наиболее открытой, если государственные экономические субъекты сталкиваются с наименьшим количеством ограничений при выходе на внешний рынок, так же как и иностранные – при входе на государственный рынок.

Невозможно отрицать того что открыв свою недостаточно конкурентоспособную экономику, Российская Федерация встретила с проблемами в производстве и финансовой областях, осложнившимися в определенной мере как экономическое развитие государства, так и её взаимодействие с внешним миром.

Вместе с этим невозможно не принимать во внимание, то, что открытие экономики позволило использовать внешний фактор в качестве средства смягчения экономического кризиса. Известно, что экспорт поддерживает «на плаву» ряд базисных отраслей, импорт служит важным источником обеспечения населения потребительскими товарами, таможенные пошлины дают возможность наполнять доходную долю бюджета долга.

Библиографический список:

1. С.Н. Каруна, С.В. Шапошникова, Е.В. Лавренова. Мировая экономика: Учеб. Пособие / Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун - т. 2016 - 218 с.

© Горская Д. В., Довыденкова А.С., Бильский В.Н. 2017

УДК 336.027

Д.В. Данова

Студентка 3 курса Санкт - Петербургского Экономического Университета

г. СПб, РФ

E - mail: ohiko71@gmail.com

ФОРМИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются факторы, влияющие на формирование дивидендной политики акционерного общества, а также особенности каждого вида политики. Актуальность темы характеризуется тем, что в условиях рыночной экономики ежедневно появляются новые участники экономических отношений, для которых целью является привлечение инвестиций, позволяющих получить новый толчок в развитии бизнеса.

Ключевые слова:

Дивиденды, инвестиции, финансовая стратегия, баланс, распределение прибыли.

В современном мире на рынке товаров и услуг появляется все больше компаний и организаций, целью которых является удовлетворить существующий спрос на тот или иной вид продукции (услуг), а также получить некую прибыль от своей деятельности. Для того, чтобы выжить на рынке с высокой конкуренцией, компании, как маленькие, так и большие,

вынуждены использовать целый ряд стратегий, которые дадут возможность приобрести на рынке конкурентное преимущество. Более того, эти стратегии позволяют более выгодно использовать полученные средства на дальнейшее развитие бизнеса. К таким стратегиям относятся финансовая стратегия (создание, изменение и оптимальное использование финансовых ресурсов для достижения цели); стратегия маркетинга (создание связи внешней среды с предприятием, обеспечение его информационными, стратегическими и оперативными связями); инновационная стратегия (позволяет повышать и поддерживать конкурентный статус за счет новой продукции); стратегия производства (разработка и реализация основных направлений деятельности предприятия в области выпуска продукта); социальная стратегия (направлена на разработку мероприятий, которые поспособствуют нормальному ходу производственного процесса и сохранению благоприятного микроклимата в коллективе, создание корпоративной культуры); стратегия организационных изменений (выработка наилучшего баланса в системе «стратегия – структура – процесс принятия решений») и экологическая стратегия (разработка мер по ликвидации негативного влияния предприятия на экологию). Однако для того, чтобы предприятие функционировало полноценно, ему необходимы инвесторы и спонсоры, которые своими вложениями будут давать дальнейший толчок развитию. Каким образом предприятие сможет осуществить возвратность вложенных сумм инвесторам с процентами? Для этого каждая организация следует плану оптимизации распределения прибыли, который является частью финансовой стратегии наряду с такими элементами, как оптимизация основных и оборотных средств, управление капиталом, политикой в области ценных бумаг и налоговый менеджмент.

В рамках составления плана оптимизации распределения прибыли каждая организация продумывает свою дивидендную политику. Суть данной политики заключается в оптимизации пропорций между потребляемой и капитализируемой частями получаемой фирмой прибыли, а целью – обеспечить рост рыночной стоимости акций. Следует отметить, что выплата дивидендов АО является не обязанностью, а правом организации. Существует ряд ограничений, накладываемых на организацию законодательно: согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» (АО), № 208 - ФЗ компания не вправе выплачивать дивиденды, если внесен не весь уставной капитал либо выкуплены не все акции, которые необходимо выкупить. Еще одно ограничение – если компания является банкротом либо ей угрожает банкротство в случае выплаты дивидендов. Если вышеперечисленные препятствия не обнаружены, то организация может осуществить выплату дивидендов своим акционерам согласно дивидендной политике.

Её форма зависит от результатов изучения и оценки факторов, её определяющих. Различают следующие группы факторов: инвестиционные (стадия жизненного цикла, необходимость расширения собственных инвестиционных программ и степень готовности определенных инвестиционных проектов с высоким уровнем эффективности); факторы, характеризующие возможности формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников (достаточный размер собственного капитала, сформированного в предыдущем периоде, стоимость привлечения дополнительных акционерного и заменого капиталов, уровень доступности кредитов, уровень кредитоспособности предприятия, характеризующийся его финансовым состоянием на текущий момент времени); факторы, основанные на таких объективных ограничениях, как уровень налогообложения

дивидендов, уровень налогообложения имущества фирмы, достигнутый эффект финансового левериджа и фактический размер получаемой прибыли. Среди прочих факторов, оказывающие влияние на данный вид политики, можно отметить конъюнктурный цикл товарного рынка, участником которого является акционерная компания, уровень дивидендных платежей конкурентами, неотложность платежей по кредитам и возможность утраты контроля над управлением компанией.

Проанализировав все факторы, влияющие на формирование дивидендной политики, организация приступает к её созданию. Различают агрессивный, умеренный и консервативный подходы к формированию дивидендной политики акционерного общества. Агрессивная дивидендная политика характеризуется тем, что подразумевает непрерывный рост дивидендов, что является привлекательной особенностью для вкладчиков, так как приоритетом оказываются не инвестиции в развитие, а вознаграждение собственников. Однако существенным недостатком использования такой политики является невозможность развития компании.

Умеренный подход подразумевает минимальный постоянный размер дивидендов с увеличением их в те периоды, когда наблюдается значительном росте прибыли. В этом случае четко прослеживается связь выплат с финансовыми показателями компании, поскольку надбавка выплачивается только при заметном росте прибыли. Заметным недостатком данной политики становится то, что если прибыль долгое время не демонстрирует заметного роста, то руководству компании придется быть достаточно красноречивым, чтобы убедить акционеров в том, что за этой полосой последует более светлая.

При консервативной дивидендной политике наиболее важным приоритетом является развитие предприятия. Согласно одной из его разновидностей дивиденды выплачиваются по остаточному принципу: сначала выделяются средства для инвестирования в расширение и / или развитие предприятия, и лишь затем остаток распределяется между держателями акций. Такая политика обеспечивает компании быстрый рост и финансовую стабильность. Недостатком является то, что прибыль компании неодинакова в разные периоды, а значит и распределяемый остаток может оказаться очень низким, то есть акционеры почти ничего не получают. Это может сказаться негативно на рыночной стоимости акций, кроме того, при отсутствии выплат акционеры могут расставаться с ценными бумагами.

Распределение прибыли акционерного общества происходит в соответствии со следующим алгоритмом:

1. Из суммы чистой прибыли вычитаются обязательные отчисления, формируемые за её счет, в резервный и другие обязательные фонды.
2. Прибыль распределяется на капитализируемую и потребляемую части
3. Сформированный за счет прибыли фонд потребления распределяется на фонд дивидендных выплат и фонд потребления персонала АО.

Подводя итоги, следует отметить, что выбор той или дивидендной стратегии в значительной степени влияет на репутацию компании. Информация о дивидендах зачастую является общедоступной, аналитики и участники рынка отслеживают такие сведения. Соответственно, информация, что определенное АО в этом периоде сильно урезало дивидендные выплаты, может негативно сказаться на стоимости его акций. Благодаря эффекту масштаба и эффекту опыта крупные и давно существующие компании, могут себе

позволить краткосрочные репутационные потери, однако же недавно созданные и маленькие фирмы могут пострадать из - за оттока осторожных акционеров или отказа инвесторов вкладывать средства в совместные проекты.

Список использованной литературы.

1. Стратегический менеджмент Учебник для вузов. Для бакалавров. Стандарт третьего поколения / Под ред. А. Петрова. – СПб.: Питер, 2012. – 400 с.: ил.
2. <http://1fin.ru/?id=281&t=426>
3. <https://fd.ru/articles/158421-dividendnaya-politika-svoboda-ili-neobhodimost-qqq>
- 17 - ml

© Д.В.Данова, 2017

УДК 330

Девкина А.И.

магистрант, ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты, г. Шахты
E - mail:1annaabramova11@mail.ru

Москвитин Е.Ю.,

к.э.н, ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты, г. Шахты

КОНТРОЛЬ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ, С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ОКАЗАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация:

В статье отражена динамика объема платных услуг в системе образования, рассмотрена специфика оказания образовательных услуг и ее влияние на контроль договорных отношений при получении студентами знаний на разных формах обучения.

Ключевые слова:

Договорные отношения, образовательные услуги, специфика, контроль, динамика, учебный процесс.

По мнению ряда исследователей, в настоящее время в России складывается система образования рыночного типа, так называемая свободная школа, действующая в большинстве индустриальных стран мира. Это система открытого типа, основу которой составляет спектр образовательных услуг для удовлетворения потребностей населения и производственных структур, ориентированный на личностный выбор в зависимости от индивидуальных целей, социальных притязаний и финансовых возможностей граждан [1].

Законодательство обеспечивает возможность получить образовательные услуги на платной основе. Это устанавливает ст. 101 Федерального закона «Об образовании в РФ»: «Платные образовательные услуги представляют собой осуществление образовательной деятельности по заданиям и за счёт средств физических и (или) юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг» (см. табл. 1) [2,3].

Таблица 1. Динамика объема платных услуг в системе образования

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем платных услуг в системе образования, млрд. руб.	379	449	486	540	567
Объем платных услуг в системе образования на душу населения, руб.	2644	3126	3326	3684	3886

Однако, специфика «образования – как услуги» накладывает отпечаток на организацию учета и контроля договорных отношений, а также оплату за оказание данных услуг.

Образовательные услуги высшего образования обладают признаками, которые свидетельствуют об их специфичности (рис. 1).



Рис. 1. Специфика образовательных услуг

Условная оценка качества – уровень знаний студентов и выпускников должен соответствовать требованиям государственного образовательного стандарта.

В первую очередь, особенности или специфика образовательных услуг проявляются в самом процессе образования. Дело в том, что их нельзя в полной мере *осязать*, невозможно полно и наглядно оценить их качество и объем, в связи с тем, что они не материальны и не осязаемы. Способом их оценки могут выступать образовательные стандарты, дипломы, учебные планы и программы, сертификаты, лицензии, и т.д.

Следующей особенностью образовательных услуг в системе образования является их *неотделимость от источника* их осуществления. Преподаватель, участвуя в образовательном процессе, не имеет права собственности на свой особый товар, но в это же время покупатель такого права не приобретает. Этот товар «исчезает», поскольку и потребляется, и производится, и передается одновременно.

Характерной чертой образовательных услуг является то, что начало процесса их *потребления совпадает с процессом их оказания*.

Спецификой образовательных услуг является и то, что невозможно установить жёсткие стандарты как на процесс, так и на результат, так как результат зависит от интеллектуальных способностей получаемого услуги. Другими словами, они обладают *непостоянством качества*.

Особенностью образовательных услуг выступает и такое их свойство как *несохраняемость*. С одной стороны, нельзя накапливать ни у покупателя, ни у продавца, нельзя и перепродавать. С другой стороны, свойство несохраняемости образовательных услуг заключается и в том, что для человека характерным является забывание полученной информации, а также «устаревание» знаний [4].

Таким образом нельзя в полной мере проконтролировать исполнение сторонами взятых на себя обязательств по договору об оказании платных образовательных услуг.

Подтверждение факта оказания образовательных услуг для студентов очной формы обучения осуществляется наличием расписания, учебных нагрузок преподавателей, выполнение которых контролируется учебно - методическим отделом.

Учебный процесс для заочной формы обучения организован несколько иначе: в соответствии с графиком сессии существует установочная, зимняя и летняя экзаменационные сессии. Именно в этот момент возникает ситуация, когда факт оказания образовательной услуги можно подтвердить расписанием, учебной нагрузкой преподавателей только в период сессии, а остальное время непосредственного и явного контакта преподавателя со студентом нет.

В связи с этим, имеет место правовой «пробел», который не учитывает, что в течение всего учебного года за студентом сохраняется право пользования студенческой библиотекой, учебной и методической литературой, получением консультаций преподавателей и т.д. [5]. Студент постоянно получает образовательные услуги, а вуз обеспечивает функционирование и реализацию данного процесса обучения.

Таким образом, учебный процесс в высшем учебном заведении осуществляется постоянно. Соответственно, оплата образовательных услуг должна подлежать тщательному контролю в течение всего процесса оказания образовательных услуг.

В связи с этим, считаю, что система учета, поступления и контроля денежных средств за образовательные услуги должна быть организована с учетом круглогодичного (кроме каникулярного) получения студентом образовательных услуг. Именно такой подход позволяет учитывать интересы образовательного учреждения и обучающегося.

Список использованной литературы:

1. Хромова К.В. Гражданско - правовая природа договора на оказание платных образовательных услуг в вузе // Всероссийский журнал научных публикации. – 2013. – № 3 (18). – С. 46 - 48.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) "Об образовании в Российской Федерации" Электронный ресурс : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения 11.11.2017г).
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) - Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 19.11.2017г).
4. Коплик С.В. Специфика образовательных услуг высшего образования // Вестник Науки и Творчества: Материалы Международных мероприятий Общества Науки и

Творчества (г. Казань) за июль 2016 года / Под общ. ред. С.В. Кузьмина. – Казань, 2016. С. 150 - 153.

5. Обзор точек зрения о правовой природе отношений «студент - контрактник — вуз» // Кванина В. В. Гражданско - правовое регулирование отношений в сфере высшего профессионального образования: Монография. М., 2005.

© А.И. Девкина, Е.Ю. Москвитин, 2017г.

УДК33

З.И.Лобанова

Э.н.доцент
ФГБОУ ВО ХГУЭП

Г.Хабаровск, Российская Федерация

Т.В.Деньгуб

Студентка 1 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО ХГУЭП,

Г. Хабаровск, Российская Федерация

ОБЛИГАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ДОХОДНОСТЬ

Аннотация:

В статье речь идет об облигациях, рынке облигаций и их доходностях. Рассмотрены и проанализированы преимущества данных ценных бумаг. Рассматриваются, так же, действия инвесторов на рынке.

Ключевые слова:

Доходность, инвесторы, облигации

В современных условиях одним из наиболее надежных способов вложения денежных ресурсов инвесторов являются инвестиции в облигации. Данный инструмент особенно подходит консервативным инвесторам, которым необходима надежность и сохранность своих средств при получении дохода.

Инвестор, выбравший данный инструмент вложения средств получает фиксированный доход от своих средств в виде выплаты процентов. Более того, во многих ситуациях облигации продаются по цене с дисконтом, т.е. ниже номинала. Погашение таких облигаций производится заемщиком по номинальной стоимости. Доход инвестора также представляет собой разницу между ценой покупки и номиналом облигации.

На фондовом рынке ММВБ ведется основная доля торгов облигациями. Торговые сделки заключаются либо через Интернет, либо по телефонному звонку. В процессе инвестирования в облигации инвесторам необходимо обращать внимание на ряд показателей, которые позволяют ему оценить реальную стоимость конкретных облигаций, принять решение о целесообразности вложений на основе личных инвестиционных интересов.

1. Срок погашения представляет собой заранее установленную дату в будущий момент времени, когда номинальная стоимость облигации должна быть возвращена инвестору.

Сроки погашения облигаций обычно составляют от года до тридцати лет. Диапазоны сроков погашения могут быть классифицированы для целей управленческого учета следующим образом:

- срок до пяти лет – краткосрочные облигации;
- срок от пяти до двенадцати лет – среднесрочные облигации;
- срок от двенадцати лет и выше – долгосрочные облигации.

2. Процентные ставки по облигациям означают процентный доход, который может быть классифицирован как:

- фиксированный (ставка, которая остается на одном и том же уровне до наступления срока погашения и исчисляется в процентах от номинальной стоимости ценной бумаги);
- плавающий (облигации с плавающей ставкой показывают процентный доход, который периодически зависит от изменений базовых процентных ставок, например по государственному ценному бумагам);
- выплачиваемый в момент наступления срока погашения.

3. Кредитное качество облигаций – это их рейтинг и общественная кредитная надежность. Так, облигационные займы, обеспеченные и гарантированные государством имеют высокую степень кредитного качества, поэтому служат гарантом надежности и стабильности для инвесторов. Облигации с низкой кредитной надежностью и инвестиционным уровнем могут быть признаны спекулятивными. Эмитент облигаций обязан предоставить подробную информацию о своей финансово - экономической деятельности, финансовой устойчивости и платежеспособности при выпуске облигаций. Данная информация включена в проспект эмиссии. Однако часто на основе такой информации сделать вывод о способности компании выплачивать процентные платежи постоянно (через десять, тридцать лет после из эмиссии) достаточно проблематично. В таких ситуациях помогают разобраться международные рейтинговые агентства. Их цель в отношении облигаций – оценить надежность облигации и присвоить кредитный рейтинг во время эмиссии, а также осуществлять мониторинг облигаций в период их обращения на рынке.

4. Страхование облигаций напрямую влияет на кредитное качество облигации. Страховые организации, специализирующиеся на обслуживании рынка облигаций с фиксированным доходом гарантируют инвесторам своевременную выплату основной части облигационного займа, а также процентов по застрахованным ими облигациям.

5. Налоговый статус. Некоторые виды облигаций, например, государственные облигации, предоставляют инвесторам возможность иметь налоговые преимущества, а именно: проценты, выплачиваемые по таким облигациям могут не облагаться налогами.

6. Цена облигации основана на вариации показателей, к которым относятся спрос и предложение, кредитное качество, процентные ставки, срок до погашения, налоговый статус. Новые выпуски облигаций обычно продаются по номинальной стоимости (или же близки к значению номинала). Цены же облигаций, которые торгуются на вторичном рынке постоянно реагируют на изменения процентных ставок.

7. Доходность облигации - ключевой показатель для инвестора, которому необходимо помнить о золотом правиле инвестирования – связи доходности и риска. Чем выше риск по облигации, тем более высокая доходность по ней, и наоборот.

Рассчитывается текущая доходность облигации обычно посредством соотношения годового дохода по купонам к текущей рыночной цене облигации. Например, если текущая цена составляет тысячу рублей, а купонная ставка - восемь процентов годовых, то текущая доходность составляет также восемь процентов. Если облигация торгуется по девятьсот

рублей, а купонная ставка равна восьми процентам годовых, то текущая доходность составляет уже значение, близкое к девяти процентам.

Доходность к погашению, доходность к досрочному погашению считаются более важными показателями, чем текущая доходность, и дают возможность сопоставлять облигации с отличными сроками погашения, с отличными купонами.

При расчете доходности к погашению учитывается совокупность всех процентных платежей, которые инвестор получает с момента приобретения облигации до срока ее погашения, дисконт (в ситуации покупки облигации ниже номинала) и премия (в ситуации покупки выше номинала). Доходность облигации к погашению дает представление о действительной ее ценности для инвестора, и поэтому является важнейшим параметром при принятии решений о приобретении облигаций.

Таким образом, облигации считаются важным инструментом современного инвестирования. В эпоху неопределенности рынков инвестирования наличие рынков облигаций крайне необходимо в первую очередь для целей возможности выбора консервативных инструментов – облигаций, которые могут быть оценены на основе ряда показателей, ключевым из которых является доходность. Это позволит инвестору диверсифицировать свои инвестиции и повысить их эффективность в терминах надежности.

Используемая литература:

1. Килячков А.А., Чалдаева Л.А.. Рынок ценных бумаг: Учебник, 3 - е издание. – М.: Юрайт, 2015. – 857 с.
2. Зверев В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / В.А. Зверев, А.В. Зверева, С.Г. Евсюков. - М.: ИТК Дашков и К, 2016. - 256 с.
3. Лялин В.А. Рынок ценных бумаг. Учебник. 2 - е изд. / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. - М.: Проспект, 2016. - 400 с.

© Т.В.Деньгуб, З.И.Лобанова 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

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

В результате сравнения мы получаем следующую картину при сравнении данных сервисов:

- 1) Они бесплатные.

Хотя, если хотите заплатить сервису, способ найдётся. У Яндекса есть платный инструмент «Целевой звонок», который анализирует звонки. У Google — платная версия

Analytics Премиум с инструментами, которых нет в бесплатной. Но и без доплат сервисы работают эффективно.

2) Простая установка.

Зарегистрируйтесь в сервисе, воткните готовый кусочек кода на сайт —поздравляем, теперь вы можете в аналитику!

3) Функционал.

Обе системы умеют главное: анализировать, кто заходит на сайт (возраст, пол, страна), откуда посетитель пришёл, сколько времени находился на сайте. Обе собирают данные в отчёты, на основе которых вы уже делаете выводы. И шлюет письма, если с трафиком происходят странные вещи: снизился, совсем пропал или опасно вырос. Можно ставить цели и контролировать их выполнение.

Google сделал продукт, о скрытом потенциале которого написано много, а люди всё равно используют его только на 20 % . Проблема Analytics в том, что он и правда может очень много. Но чтобы взять максимум от сервиса, придётся потратить много времени и нервов — без этого не разобраться, что где лежит и как работает.

Зато Google Analytics заточен под работу с интернет - магазинами. С инструментом «Электронная торговля» можно отслеживать каждый товар. Посмотреть, какие позиции привлекают посетителей, которые пришли на сайт по определённой рекламной кампании. Это поможет оптимизировать расходы на рекламу в будущем. Или отследить, какие позиции никому не интересны и набирают больше отказов. Analytics отражает доход по каждому товару и товарной категории — данные можно использовать, чтобы изменить продуктовую линейку.

В плане юзабилити и визуализации Метрика удобнее Analytics для юзеров, которые с веб - аналитикой на вы. Вопросы, куда ткнуть, если и возникают, решаются сами собой через пару минут размышлений и тестовых тычков. Та же карта кликов, в отличие от продукта Google, здесь находится на раз - два.

Ещё раз отмечу, что оба счётчика хорошие, работают чётко. Если уметь ими пользоваться, оба помогут улучшить показатели сайта. При выборе необходимо учитывать следующее:

1. Google Analytics требует больше времени для изучения. Яндекс.Метрика проста и понятна, если помедитировать над ней полчаса - час.

2. У Analytics детальные отчёты по сегментам пользователей и по товарам (спасибо инструменту «Электронная коммерция»). У Метрики — вебвизор.

3. Системы часто ошибаются, определяя характер трафика. Тех, кто пришёл на сайт через рекламу в Google AdWords, Метрика может принять за органический трафик, и наоборот. Если вы даёте рекламу через одну систему, к ней же лучше и идти за статистикой — точнее будет.

4. У Google бывают странные ошибки (или проблемы с настройкой, которая темна и опасна, вылазят), когда учитывается трафик только из США, Канады и Европы. С Россией и СНГ Метрика работает стабильно.

В данном случае нам больше подходит Google Analytics, но использовать его напрямую нельзя, так как этот сервис в первую очередь ориентирован на сбор информации в интернете. Следовательно, требуется разработать модуль сбора данных, который

самостоятельно осуществлял бы сбор интересующей нас информации и отправлял ее в Google Analytics для составления отчетов и анализа данных.

Последний этап развития аналитики характеризуется ее превращением из веб - аналитики в сквозную бизнес - аналитику. На этом этапе вам необходимо понимать, как источники привлечения трафика влияют на конечную эффективность бизнеса, как соотносятся расходы по маркетинговым каналам с доходами по ним, какие продукты на вашем сайте лучше продаются и какие пользователи их покупают.

Для решения этих задач в большей степени подходит Analytics. В нем есть и модуль электронной торговли, который позволяет отслеживать продажи и доходы по конкретным позициям; есть и возможность загрузки кастомных данных (например, расходов на Яндекс.Директа); и когортный анализ пользователей; и большое количество готовых коннекторов к различным базам данных и системам бизнес - аналитики.

Яндекс.Метрика тоже развивается в этом направлении, но есть ограничения. Например, в Метрику нельзя передавать данные о транзакциях по продуктам непосредственно с сервера, что сильно влияет на точность аналитики по продажам.

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

УДК 336

П.В. Дорохова

Студент 5 курса

Сибирский Федеральный Университет

Г. Красноярск, Российская Федерация

НАРУШЕНИЕ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ОДНА ИЗ УГРОЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

Аннотация

Валютные преступления влекут за собой негативные последствия для развития экономики страны, поэтому их предотвращение является важной задачей законодательных органов власти. Цель данной работы состояла в определении современных нормативных способов борьбы с валютными преступлениями, а также их качественная оценка. В ходе написания использовался научный эмпирический метод научного наблюдения. С помощью наблюдения было выяснено, что законодательство вводит все больше ограничений с целью предупредить валютные преступления.

Ключевые слова

Валюта, валютное законодательство, валютные преступления.

Своеобразие преступлений, связанных с обращением валютных и иных платежных средств, заключается в их прямом попадании в обиход и воздействие на рынок, а также косвенное влияние на экономическую систему страны и благосостояние населения. Уменьшая объем ликвидных средств расчетов на внутреннем рынке, злоумышленники, практикующие незаконные действия с валютой, тем самым снижают ВВП.

Органами валютного контроля в нашей стране являются Банк России, федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством Российской Федерации [3]. В настоящий момент - это Федеральные таможенная и налоговая службы. Банк России взаимодействует с другими органами валютного контроля, а также координирует взаимодействие уполномоченных банков и не являющихся уполномоченными банками профессиональных участников рынка ценных бумаг как агентов валютного контроля с органами валютного контроля при обмене информацией в соответствии с законодательством Российской Федерации. Валютный контроль в его классическом понимании в настоящее время в Банке России акцентирован на статистическом обследовании внутреннего и внешнего валютного рынка. Банк России предпринимает действенные меры валютного контроля, осуществляя мониторинг операций резидентов и нерезидентов и выявляя операции, направленные на вывод денежных средств в иностранной валюте и российских рублях за рубеж. Эти операции имеют признаки сомнительных операций, поэтому задачей Банка России является раскрытие подобного рода схем и разъяснение их поднадзорным субъектам с целью пресечения повторения на практике. Объем операций по незаконному выводу денег из России за рубеж сократился с 500 млрд руб. в 2015 г. до 180 млрд руб. в 2016 г. Несмотря на сокращение объемов операций в 2,6 раза, они по - прежнему под пристальным вниманием подразделений Банка России, поскольку схемы постоянно совершенствуются, появляются новые [2].

В условиях нестабильной экономической ситуации, колебания курсов национальной и иностранных валют могут быть значительными, что подталкивает субъектов, имеющих в наличии свободные денежные средства на совершение сделок, заключающихся в последовательной покупке по низкой ставке и продаже при высоком значении курса. Подобные действия вносят дополнительный дисбаланс в стоимость валют, не позволяя ситуации стабилизироваться и вызывая падение курса одной из валют ниже уровня, на котором бы она остановилась при отсутствии спекулятивных действий участников рынка. Выполнять такие действия могут как частные лица, так и финансовые организации, наглядным примером чего являются многочисленные случаи лишения банков лицензий, выполненные ЦБ России. Осуществлять операции по обмену валют, по закону, могут только аккредитованные финансовые структуры, с соблюдением курсовой разницы и придерживаясь политики ЦБ РФ. Участие в этом процессе частных лиц незаконно, вносит дисбаланс в курс валют, который при обмене «с рук» существенно отличается от официального [1].

Комитет Совета Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству в 2017 году поддержал закон, уточняющий основания для отказа банков в осуществлении валютных операций. Закон позволит пресечь нарушение в сфере валютного регулирования, а именно осуществления незаконных валютных операций и репатриации (обратного преобразования иностранной валюты в валюту страны резидента) иностранной валюты и валюты России. Ответственность за нарушение наступит в виде штрафа от 20

тысяч до 30 тысяч рублей для юридических лиц или граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без регистрации в качестве юридического лица. Сегодня российские банки выявляют нарушения законодательства, например, вывод денег из страны, но вынуждены исполнять эту операцию. Благодаря введению нового закона, банки смогут отказывать клиентам в проведении валютных операций, которые не соответствуют требованиям валютного законодательства страны [2].

Список использованной литературы:

1. Бирюкова Е.А. Актуальные вопросы валютного контроля в современных условиях. Материалы международной научно - практической конференции. 2017. С. 17 - 21;
2. Гусева Е.В. О необходимости совершенствования системы валютного контроля в сфере внешнеэкономической деятельности. Издательство: Российская таможенная академия (Люберцы). 2015. С. 161 - 165.
3. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле».

© П.В. Дорохова, 2017

УДК33

Смертина Е., Дущенко С.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности учета денежных средств, формирования и распределения денежных потоков в коммерческой организации. Также рассмотрены основные виды денежных средств, которые используются в организации.

Ключевые слова: денежные средства, учет денежных средств, план счетов, касса, расчетные счета, валютные счета, специальные счета, денежные потоки предприятия.

В настоящее время актуальность и значимость темы «Денежные потоки» в деятельности любой организации не вызывает сомнений. Денежные средства являются наиболее важным элементов финансовой системы организации, самым ликвидным ресурсом, от которого зависит жизнеспособность организации. Актуальность данной темы обозначена тем, что учет денежных средств отвечает за такие важные аспекты в организации работы отдельного хозяйствующего субъекта, как:

- управление денежными потоками;
- контроль сохранности денежных средств;
- контроль эффективности использования денежных ресурсов;
- контроль над исполнением расчетно - платежной и кассовой дисциплины.

Поэтому понятие значимости, состава и структуры денежных средств – это вопросы, требующие детального изучения. В научной экономической литературе под денежными средствами понимают средства в российской и иностранной валюте в кассе, на расчетном, валютном и других счетах в банке.

Денежным средствам отведен пятый раздел Плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного приказом Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н (ред. От 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению». План счетов бухгалтерского учета применяется в организациях всех форм собственности, которые ведут учет методом двойной записи, кроме кредитных, государственных и муниципальных учреждений [6].

На каждом предприятии существует одновременно несколько видов учета денежных средств (рисунок 1).



Рис. 1. Виды денежных средств в коммерческой организации

Синтетический учет кассовых операций ведется на счете 50 «Касса». По дебету счета отражается поступление денежных средств в кассу, а по кредиту счета записывают расход денег из кассы. К счету 50 «Касса» могут быть открыты следующие субсчета:

- 50 / 1 «Касса организации»
- 50 / 2 «Операционная касса»
- 50 / 3 «Денежные документы» и др. [4, 607].

На субсчете 50 / 1 «Касса организации» учитывают денежные средства в кассе. Если же организация осуществляет кассовые операции с иностранной валютой, то к счету 50 открывается субсчет для учета движения иностранной валюты.

На субсчете 50 / 2 «Операционная касса» учитывают наличие и движение денежных средств в кассах товарных контор, в билетных / багажных кассах портов, вокзалов и др. Данный субсчет организация открывает по мере необходимости.

На субсчете 50 / 3 «Денежные документы» учитываются находящиеся в кассе вексельные и почтовые марки, оплаченные авиабилеты, марки государственной пошлины и другие документы. Также заводится отдельная книга с выделением на каждый вид документа отдельной строки. Поэтому, помимо наличных денежных средств в кассе хранятся и денежные документы.

В организациях денежные расчеты проводятся не только наличными через кассу. Основные расчеты между организациями проводятся безналичным путем, при помощи расчетных счетов. Счет 51 «Расчетные счета» могут открывать организации, являющиеся юридическими лицами и имеющие самостоятельный баланс. Порядок открытия расчетного счета регламентируется инструкцией ЦБ РФ, в соответствии, с которой каждому предприятию может быть открыт один или несколько расчетных счетов в одном или нескольких банках по его выбору при предоставлении в банк следующих документов: заявление на открытие расчетного счета; свидетельство о государственной регистрации, заверенное нотариально; учредительные документы, заверенные нотариусом; карточка с

образцами подписей руководителей предприятия, а также карточка с оттиском печати. Данные карточки можно заверить непосредственно в банке, они оформляются на бланках формы № 0401026; регистрационная карточка в органах статистики; справки о постановке на налоговый учет; во внебюджетные фонд и другие [1, 25].

После предоставления всех документов между организацией и банком заключается договор о расчетно - кассовом обслуживании, далее организации присваивается номер расчетного счета и открывается лицевой счет для учета движения денежных средств на расчетном счете.

Для учета безналичных валютных операций предназначен счет 52 «Валютные счета». Правила осуществления валютных операций и их учет определены Федеральным законом РФ от 10.12.2003 № 173 - ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О валютном регулировании и валютном контроле» и Положением по бухгалтерскому учету 3 / 2006 от 27.11.2006 «Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте» [5]. Порядок открытия валютного счета аналогичен порядку открытия расчетного счета. Аналитический учет валютных операций на счете 52 ведется таким образом, чтобы обеспечить формирование достоверной информации о движении денежных средств по каждому открытому в иностранной валюте счету.

Учет операций по специальным счетам отражаются в бухгалтерском учете на основании выписок банка и приложенных к ним денежно - расчетных документов, которые подтверждают осуществление операций по специальным счетам. В зависимости от вида учитываемых денежных средств к счету 55 «Специальные счета в банках» открываются следующие субсчета:

- 55 / 1 «Аккредитивы»;
- 55 / 2 «Чековые книжки»;
- 55 / 3 «Депозитные счета»;
- 55 / 4 «Специальные счета в иностранной валюте» и др. [1, 50].

Счет 55 / 1 «Аккредитивы» открывают только для расчета с одним поставщиком. Срок действия и порядок расчетов по аккредитиву оговаривается в договоре между поставщиком и покупателем.

На счете 55 / 2 «Чековые книжки» ведется учет движения денежных средств, находящихся в чековых книжках. Аналитический учет ведется по каждой полученной чековой книжке.

На счете 55 / 3 «Депозитные счета» отражается движение средств, вложенных организацией в банковские и другие вклады. Аналитический учет ведется по каждому вкладу.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сказать, что в бухгалтерском законодательстве существуют определенные требования к ведению учета движения денежных средств, которые нельзя не учитывать в управлении, особенно при принятии важных управленческих решений. Правильно организованный учет денежных средств позволяет управлять денежными потоками так, чтобы каждый платеж организации был произведен в срок и поступление денежных средств от покупателей, дебиторов и других групп населения производилось своевременно и без ограничений, что позволит организации обеспечить текущую платежеспособность и прочное существование на рынке товаров и услуг. Следовательно, своевременное выполнение бухгалтерских операций и

корректное ведение бухгалтерского учета является важнейшим аспектом жизнедеятельности организации в целом.

Литература

1. Драчева Н.В., Резанова Л.В. Учет денежных средств и финансовых вложений: учебное пособие для студентов экономического факультета / Н.В. Драчева, Л.В. Резанова. - Петрозаводск: Издательство ПетрГУ, 2016. - 52 с.
2. Зонова А.В., Бачуринская И.Н., Горячих С.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2011. - 480 с.
3. Миронова А.М. Проблема учета анализа и аудита денежных средств / А.М. Миронова // Молодой ученый. - 2016. - №1. - С. 419 - 422.
4. Носкова О. Управление денежными средствами организации в условиях рыночных преобразований / О. Носкова // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - № 4, Ч. 2. - С. 606 - 608.
5. О бухгалтерском учете: федер. закон [принят Гос. Думой 06.12.2011 № 402 - ФЗ] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. - www.consultant.ru.
6. План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению № 94н, утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Слабинская И.А. Слабинский Д.В. Денежные средства, их функции и виды расчетных операций как объект бухгалтерского учета / И.А. Слабинская, Д.В. Слабинский // Белгородский экономический вестник - 2015 - №2. - С 105 - 117.

© Смертина Е., Дущенко С.

УДК 331.108.2

Ершова Я.А.

студентка 4 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
yana_ershova_1996@mail.ru

Верна В. В.

научный руководитель, к.э.н. доцент кафедры управления
персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

ТЕХНОЛОГИЯ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В статье рассмотрены сущность и содержание технологии отбора персонала. Рассмотрены этапы проведения отбора и методы отбора персонала в организации.

Ключевые слова:

Технология отбор персонала, система найма, этапы отбора персонала, методы и принципы отбора персонала.

При управлении человеческими ресурсами важную роль играет отбор персонала, поскольку во многом именно от него зависит деятельность организаций. Достичь поставленных целей и добиться максимально высоких результатов можно только с квалифицированным персоналом. Главной задачей отбора персонала является подбор из резерва, созданного при наборе, наиболее подходящих кандидатов.

Отбором персонала называют приведение желающих занять определенную должность кандидатов в соответствие к требованиям. По мнению А. Я. Кибанова, отбор персонала – это часть процесса найма персонала, которая связана с выделением нескольких либо одного кандидатов на вакантную должность среди всего количества людей, которые претендуют на нее [1, с.159].

Профессиональный отбор персонала, как считает А. П. Егоршин, является одним из важнейших этапов подбора персонала. При профессиональном отборе создается кадровая комиссия, формируются требования к рабочим местам, подается объявление о вакантной должности в СМИ, проводится медицинское обследование кандидатов, оценивается их психологическая устойчивость, проводится анализ вредных привычек и увлечений кандидатов, после чего каждый кандидат получает комплексную рейтинговую оценку, которая является основой для формирования окончательного списка. В конце кадровая комиссия выносит заключение о выборе кандидата на вакантную должность, после чего он утверждается в должности, с ним заключается трудовой договор, происходит оформление и сдача документов кандидата в отдел кадров [4, с.38].

Отбор персонала, согласно Т. Ю. Базарову, является системой мероприятий, которые обеспечивают формирование состава кадров, необходимых для конкретной фирмы (предприятия), учитывая качественные и количественные параметры [5, с.18].

В. Р. Веснин отмечает, что отбор персонала – это вторая ступень набора (первой является подбор). Отбор – это процесс выбора, основанный на личностных и профессиональных качествах претендентов, тех, кто максимально соответствует требованиям и пригоден для выполнения обязанностей на определенном рабочем месте либо должности [6, с.189].

Цель и задачи исследования. Изучить ключевые аспекты технологии отбора персонала. В связи с поставленной целью выявляем следующие задачи: рассмотреть понятие «технология отбора персонала»; изучить особенности технологий отбора персонала в современных организациях; изучить процесс отбора персонала.

Сейчас в механизме управления персоналом отбор кандидатов на вакантные должности занимает особое место, так как весь коллектив фирмы или предприятия – это результат отбора. Также при принятии решений по данному вопросу обеспечивается приток наилучших кадров на производство.

Эффективным, дешевым и простым способом предварительного отбора является анализ анкетных данных. С его помощью можно отсеять кандидатов, биография или анкетные данные которых являются неприемлемыми для фирмы. Одновременно с тем, достоверно оценить потенциал кандидата данный метод не дает, так как он ориентирован на данные из прошлого, а не на будущее, которое включает способность к профессиональному развитию.

Обязательными являются проверка документов, рекомендаций и отзывов. Данная информация позволяет объективно оценить работника и предугадать его поведение на рабочем месте.

Обычно медицинский осмотр проводят по таким причинам: определить, сможет ли кандидат физически выполнить вверенную ему работу; во избежание жалоб, не имеющих основания, об утрате здоровья и взыскании компенсации; необходимость предотвратить наем людей с инфекционными заболеваниями.

Испытания при приеме на работу делятся на три типа:

1) решение конкретных задач, которые являются частью будущей работы;

2) тестирование, являющееся крайне эффективным методом испытаний. Тестов существует большое множество, их делят на такие группы:

- тесты умственных способностей;
- тесты личностных качеств;
- профессиональные тесты, которые дают возможность определить область, в которой тестируемый проявит себя лучше всего и определить степень его пригодности к предстоящей деятельности.

3) испытательный срок, при котором кандидатом выполняется организационная роль, на которую он претендует. К примеру, кандидат на руководящую должность будет выступать перед аудиторией, проводить совещания, вести рабочую переписку. При этом его деятельность тщательно контролируют, дабы избежать последствий ошибок.

При найме на работу в большинстве случаев проводят собеседование. В его ходе работодатель получает информацию о кандидате, для оценки его личных и деловых качеств. К преимуществам собеседования, помимо невысокой стоимости, относят: возможность составления собственного мнения руководства о кандидате; возможность определения формы и последовательности вопросов, задаваемых исходя из поведения кандидата и его личностных качеств.

При отборе кадров руководствуются данными принципами:

- ориентируются на сильные стороны человека, подбирают такого кандидата, который лучше подойдет на данную должность. Отбор прекращают после того, как несколько человек не удовлетворяют предъявленным требованиям, так как, скорее всего, они завышены и их нужно изменить;

- отказывают в приеме новым работникам вне зависимости от личных качеств и квалификации, поскольку в них нет потребности;

- обеспечивают соответствие индивидуальных качеств претендента требованиям, которые предъявляются содержанием работы (психологическое состояние, образование, здоровье, возраст, стаж, пол, опыт);

- ориентируются на более квалифицированных кадров, однако не высшей квалификации, чем того требует работа.

Таким образом, технология отбора персонала - это серия мероприятий и действий, осуществляемых предприятием или организацией для выявления из списка заявителей лица или лиц, наилучшим образом подходящих для вакантного места работы и последующего найма. Важным шагом в процессе обеспечения фирмы человеческими ресурсами является отбор кандидатов, который представляет собой выбор из всей подобранной группы индивидуальных работников для последующего найма. Сам процесс отбора состоит из целой серии различных методов, где каждый последующий метод отсеивает из общей группы представителей до тех пор, пока не останется нужное количество претендентов. На этих стадиях работники проходят специальные тесты и собеседования, которые помогают

определить, отвечают ли они тем или иным требованиям, предъявляемым нанимающей организацией, подходят ли они для выполнения той работы, для которой их нанимают.

Список использованной литературы:

1. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом. - М.: ИНФРА - М, 2009. - С. 159.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом / А.Я.Кибанов, Л.В. Ивановская. – М.: Проспект, 2012.
3. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА - М, 2010.
4. Егоршин, А.П. Основы управление персоналом: Учебное пособие для вузов. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2008. - С. 38.
5. Базаров, Т.Ю. Технология центров оценки персонала: процессы и результаты: практ. пособие / Т. Ю. Базаров. - М.: КноРус, 2011. - С. 18.
6. Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. - М.: Проспект, 2008. - С. 189.

© Я.А. Ершова, 2017

УДК33

Жукова Е.В.

студентка 4 курса факультета Финансы и кредит

Букшпан А.А.

магистр факультета Финансы и кредит

А.В. Захарян

к.э.н., доцент, доцент ВАК

факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. И.Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

На современном этапе развития российской экономики прогноз вероятности банкротства приобретает первостепенное значение, поскольку выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия и своевременная диагностика его банкротства позволяют разработать программу финансовой стабилизации предприятия для преодоления финансового кризиса и исключения процедур банкротства. Однако, методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет. Прежде чем переходить к рассмотрению методик оценки вероятности банкротства, уточним понятия «несостоятельность» и «банкротство». Понятие несостоятельность и банкротство в ФЗ используется как тождественное, хотя иногда законодатель использует только одно из них - банкротство. Под несостоятельностью

(банкротством) понимается признанная судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и / или исполнить обязанности по уплате обязательных платежей. Неспособность должника расплачиваться с кредиторами или производить обязательные платежи в бюджет и во внебюджетные государственные фонды говорит о его неплатёжеспособности.

Д.Е. Адрианова отмечает, что: «Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, фирма может испытывать экономический кризис и кризис управления. Соответственно, различные методики предсказания банкротства, как принято называть из в отечественной практике, на самом деле, предсказывают различные виды кризисов. Видимо, все эти методики вернее было бы назвать кризис - прогнозными»[1].

В зарубежной и российской экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства коммерческих организаций. В рамках данной статьи будут рассмотрены модели оценки вероятности банкротства зарубежных авторов: Э. Альтмана, Д. Дюрана; и российских авторов: Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым.

Все модели прогнозирования банкротства, как правило, включают в себя несколько ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе в большинстве из названных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов. Общий вид и методика расчета каждой модели представлены ниже.

1. Модель Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым имеет следующий вид:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{тл} + 0,08 K_i + 0,45K_m + K_{пр},$$

Если рейтинговое число будет равно 1, организацию можно считать удовлетворительной; если менее 1 - неудовлетворительной.

2. Модель Альтмана – двухфакторная:

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,05779 (3K/P),$$

Если $Z_2 < 0$, то вероятность банкротства невелика. Если $Z_2 > 0$, то существует высокая вероятность банкротства.

Данный модель является простой в применении и имеет место в нашей стране. Но данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, так как учитывает влияние на финансовое состояние предприятия коэффициента покрытия и коэффициента финансовой зависимости и не учитывает влияния других важных показателей. В связи с этим велика ошибка прогноза. Так, двухфакторная модель была разработана Э.Альтманом на основе анализа финансового состояния 19 предприятий США, пятифакторная модель банкротства была построена им на основе изучения данных 66 фирм, половина из которых обанкротилась в 1946 - 1965 гг., что также несет в себе ошибки экстраполяции процессов, актуальных для 40 - 60 - х гг., на современную действительность.

4. Двухфакторная модель не обеспечивает комплексную оценку положения организации. Поэтому зарубежные аналитики используют пятифакторную модель Э. Альтмана. Она представляет линейную дискриминантную функцию, коэффициенты которой рассчитаны по данным исследования совокупности из 33 компаний.

Модель Альтмана - пятифакторная:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5,$$

X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 - коэффициенты в виде долей единицы.

Таблица 1 - Степень вероятности банкротства

Значение Z - счета	Вероятность банкротства
1,8 и меньше	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,71 до 2,9	Существует возможность банкротства в течение 2 - х лет
3,0 и выше	Очень низкая

Также не лишена недостатков в плане применимости в России, тем не менее, на ее основе в нашей стране разработана и используется на практике компьютерная модель прогнозирования вероятности банкротства. Здесь по - прежнему ничего не известно о базе расчета весовых значений коэффициентов.

5. Скоринговый анализ Д. Дюрана

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют проводить интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Методика скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40 - х годов.

Рассмотрим простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями, позволяющую распределить предприятия по классам:

Таблица 2 - Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 % и выше – 50 баллов	от 29,9 до 20 % - от 49,9 до 35 баллов	от 19,9 до 10 % - от 34,9 до 20 баллов	от 9,9 до 1 % - от 19,9 до 5 баллов	менее 1 % - 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше – 30 баллов	от 1,99 до 1,7 – от 29,9 до 20 баллов	от 1,69 до 1,4 – от 19,9 до 10 баллов	от 1,39 до 1,1 – от 9,9 до 1 балла	1 и ниже – 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше – 20 баллов	от 0,69 до 0,45 – от 19,9 до 10 баллов	от 0,44 до 0,3 – от 9,9 до 5 баллов	от 0,29 до 0,20 от 5 до 1 балла	менее 0,2 – 0 баллов
Границы классов	100 баллов и выше	от 99 до 65 баллов	от 64 до 35 баллов	от 34 до 6 баллов	0 баллов

Для иллюстрации примера использования рассмотренных выше методик оценки вероятности банкротства был выбран СПК (колхоз) «Рассвет». СПК «Рассвет» - многоотраслевое сельскохозяйственное предприятие Краснодарского края. Основной целью деятельности Кооператива является производство, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции, а также выполнение иной не запрещенной законом деятельности. В качестве информационной базы исследования была использована бухгалтерская отчетность организации за 2014 - 2016 гг. Результаты оценки представлены ниже. Определим вероятность банкротства по методу рейтингового числа Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадькова.

$$R_{2014} = 2 \times 0,95 + 0,1 \times 48,2 + 0,08 \times 1,1 + 0,45 \times 33,9 + 26,7 = 48,76$$

$$R_{2015} = 2 \times 0,88 + 0,1 \times 10 + 0,08 \times 0,6 + 0,45 \times 28 + 16,2 = 31,61$$

$$R_{2016} = 2 \times 0,94 + 0,1 \times 19,3 + 0,08 \times 0,7 + 0,45 \times 35,2 + 21,4 = 41,12$$

Согласно этому методу финансовое состояние предприятия СПК (колхоз) «Рассвет» является удовлетворительным, нет риска стать банкротом. Определим вероятность банкротства на основании двухфакторной модели Альтмана.

$$Z_{2014} = -0,3877 - 1,0736 \times 48,2 + 0,0579 \times (16266 / 498724) = -58,14$$

$$Z_{2015} = -0,3877 - 1,0736 \times 10 + 0,0579 \times (50763 / 612036) = -11,12$$

$$Z_{2016} = -0,3877 - 1,0736 \times 19,3 + 0,0579 \times (32956 / 747185) = -21,11$$

Согласно этой модели, рассматриваемая организация, СПК (колхоз) «Рассвет» - не банкрот, вероятность банкротства невелика. Но следует помнить, что в России, в отличие от США, иные финансовые условия, другие темпы инфляции, другие условия кредитования, другая налоговая система, другая производительность труда, фондоотдача и т.п.

Двухфакторная модель не обеспечивает комплексную оценку положения организации. Поэтому зарубежные аналитики используют пятифакторную модель (Z5) Эдварда Альтмана. Она представляет линейную дискриминантную функцию, коэффициенты которой рассчитаны по данным исследования совокупности из 33 компаний.

$$Z_{2014} = 1,2 \times 0,64 + 1,4 \times 27,9 + 3,3 \times 0,28 + 0,6 \times 0,03 + 1,0 \times 1,1 = 41,87$$

$$Z_{2015} = 1,2 \times 0,63 + 1,4 \times 14 + 3,3 \times 0,14 + 0,6 \times 0,09 + 1,0 \times 0,6 = 21,47$$

$$Z_{2016} = 1,2 \times 0,69 + 1,4 \times 18,8 + 3,3 \times 0,19 + 0,6 \times 0,05 + 1,0 \times 0,7 = 28,51$$

Проведя анализ по пятифакторной модели Альтмана было установлено, что вероятность банкротства предприятие СПК (колхоз) «Рассвет» очень низка.

Определим вероятность банкротства по методу скорингового анализа Д. Дюрана, необходимые показатели возьмем из ранее рассчитанных таблиц.

Таблица 3 - Группировка предприятия СПК (колхоз) «Рассвет» на классы по уровню платежеспособности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Рентабельность совокупного капитала, %	27,03	15	20,8
Коэффициент текущей ликвидности	48,2	10	19,3
Коэффициент финансовой независимости	0,97	0,92	0,96

Согласно этим критериям определим, к какому классу относится предприятие СПК (колхоз) «Рассвет».

Таблица 4 - Общая оценка финансовой устойчивости СПК (колхоз) «Рассвет»

Показатели	2014г.		2015 г.		2016 г.	
	Факти ческий уровень показа теля	Коли чество баллов	Факти ческий уровень показа теля	Коли чество баллов	Факти ческий уровень показа теля	Коли чество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	27,03	46	15	28	20,8	35

Коэффициент текущей ликвидности	48,2	30	10	30	19,3	30
Коэффициент финансовой независимости	0,97	20	0,92	20	0,96	20
Итого	-	96	-	78	-	85

Данные таблицы свидетельствуют о том, что по степени финансового риска исчисленного с помощью данной методики, СПК (колхоз) «Рассвет» относится ко II классу. Причем за 2015 год оно несколько ухудшило свое положение. На основе представленных моделей оценки вероятности банкротства можно сделать прогноз о том, что у СПК (колхоз) «Рассвет» вероятность банкротства низка.

Одним из наиболее действенных средств преодоления платежного кризиса и предотвращения банкротства организации является финансовая санация, целью которой является покрытие текущих убытков и устранение причин их возникновения, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотного капитала и формирование фондов финансовых ресурсов, необходимых для проведения санационных мероприятий производственно - технического характера.

Список использованной литературы:

1. Герасименко О.А. Перспективы развития финансового потенциала на примере ОАО «Апшеронск - Лагонаки» / Герасименко О.А., Шевчук Е.С. // В сборнике: Молодежь в науке: Сборник докладов II - й Международной молодежной научной конференции. Отв. ред. А.В. Горбенко. 2015. С. 16 - 19.
2. Захарян А.В. Основные методики, модели и проблемы оценки финансового состояния организации / Александрова А.Г., Захарян А.В. // В сборнике: Современные технологии в мировом научном пространстве сборник статей Международной научно - практической конференции: в 6 частях. 2017. С. 27 - 31.
3. Захарян А.В. Малый бизнес под микроскопом / Канюка А.А., Захарян А.В. // В сборнике: Эволюция современной науки сборник статей Между - народной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 147 - 150.
4. Захарян А.В. Финансовая устойчивость - важнейшая характеристика финансового состояния организации / Серая К.С., Захарян А.В. // В сборнике: сборник статей Международной научно - практической конференции: в 6 частях. 2017. С. 168 - 172.
5. Захарян А.В. Основные направления повышения финансовой устойчивости / Захарян А.В., Данелян Э.А. // Москва. 2015. № 12. С. 48.
6. Захарян А.В. Отраслевая специфика оценки финансового состояния предприятий АПК / Захарян А.В. // Вестник ИМСИТ. 2007. № 1 - 2. С. 4.
7. Захарян А.В. Финансовый мониторинг предприятий - заёмщиков с целью определения возможности наступления их кризисного состояния / Захарян А.В. // Вестник ИМСИТ. 2008. № 3 - 4. С. 4.
8. Герасименко О.А. Практические аспекты использования зарубежных методик прогнозирования банкротства (на примере ООО АФ «Отраденская») / Герасименко О.А., Сорокина Н.С. // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития

различных экономических систем сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 98 - 101.

9. Герасименко О.А. Сравнительный анализ результатов прогнозирования банкротства организации / Коровайная Е.М., Герасименко О.В. // В сборнике: Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 82 - 88.

© Жукова Е.В., Захарян А.В., Букшпан А.А. 2017

УДК 65.014.1

А. А. Заборский

студент 3 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

E - mail: anzaborsky@gmail.com

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ХОЛИДЕЙ»

Аннотация. В статье рассматриваются методы управления торговыми сетями магазинов, их краткая характеристика, их сильные стороны, а так же на проблемы, возникающие при их использовании.

Ключевые слова: торговые сети, централизованное управление, децентрализованное управление, маркетинговые решения.

Управлять сетью магазинов достаточно сложно. Актуальностью исследования выступило то, что политика импортозамещения в России оказала существенное влияние на многие отечественные рынки. Особо остро это коснулось пищевой промышленности, которая до 2014 года была переполнена зарубежной продукцией, а с момента введения ответных экономических санкций произошло постепенное, но существенное реструктурирование рынка продуктов питания[1, с. 1].

Все торговые предприятия по - своему устраивают систему управления своей сетью. По сути каждая отдельно взятая торговая точка является филиалом компании [3, с. 22].

На примере ГК «Холидей» рассмотрим, как работают методы в управлении торговыми сетям.

Наиболее популярным методом управления торговыми сетями в странах СНГ является централизованный метод. Он подходит для сетей, объединённых одной торговой маркой. Особенностью данного метода является его надёжность. Применение технологии сетевой торговли позволяет в той или иной мере централизовать часть операций [2, с. 123]. Такой метод достаточно эффективен и прост в реализации. Сеть может быстро расширяться, так как только что открытые новые магазины могут рассчитывать на поддержку центрального офиса. Центральный офис на основе данных, поступающих со своих торговых точек, имеет возможность проводить грамотную аналитику, наблюдать за поведением потребителя, следить за общими тенденциями рынка, и самое главное – принимать маркетинговые решения. Продвижение одного бренда существенно экономит средства фирмы, так как все

маркетинговые решения уже нацелены на все магазины. К сожалению, здесь на поверхность начинают всплывать основные недостатки централизованного метода управления сетью. Неверные рекламные решения причиняют ущерб всей торговой сети. Каналы связи в организации часто бывают перегружены, что понижает скорость процессов внутри сети.

Другим способом управления торговой сетью является децентрализованный способ управления. Он подходит для сетей, не объединенных единой торговой маркой. Управление магазинами сети происходит независимо друг от друга, управленческие решения остаются в рамках отдельно взятой торговой точки. У этого способа управления есть хорошие преимущества, но также и значительные недостатки.

Оценивая правильность принятых решений, высшее руководство компании сможет либо применить его в рамках всех магазинов сети, либо отказаться от него. Провести маркетинговые исследования в рамках сети очень тяжело, так как нет хорошо отлаженных каналов связи.

В непрерывной связи внутри сети и с головным офисом нет необходимости, за счёт чего происходит экономия средств на каналах связи. Однако в случае необходимости, отсутствие отлаженных каналов связи может замедлить деятельность торговой сети: у сети отсутствует возможность проводить оперативный анализ рынка, принятие маркетинговых решений является затруднительным, потоки информации от разных торговых точек тяжело структурировать.

ГК «Холидей» придерживается комбинированного способа управления сетью: сама ГК действует как децентрализованная система, а каждая подсеть в её составе как централизованная. Сейчас в группу входят восемь подсетей: «Холидей Классико», «Холди», «Сибириада» и другие — всего более 500 торговых точек. Розничные предприятия «Холидей» находятся в шести регионах: Новосибирская, Омская, Кемеровская, Томская область, Тюменская область и Алтайский край. Управленческие и маркетинговые решения принимаются только в рамках отдельной подсети. При этом у высшего руководства компании всегда есть возможность распространить успешные идеи менеджмента и маркетинга одной подсети на другие.

Руководствуясь выбранным методом управления, компания сможет в дальнейшем проработать свою организационную структуру, поэтому высшему руководству следует тщательно просчитывать все риски при выборе подходящего им метода управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гениберг Т.В., Лапшова Л.Н. Оценка влияния экономических санкций на уровень монополизации пищевой промышленности в Новосибирской области // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98) С. 1 - 18.
2. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Учебное пособие / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра - М, 2012. - 288 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.

© А. А. Заборский, 2017

ПОПУТНЫЙ ГАЗ

«Сжигать невыгодно перерабатывать» и в каждая нефтяная компания ставит запятую в этом предложении по - разному.

По специфике получения попутный нефтяной газ считается побочным продуктом нефтедобычи. Это растворенный в нефти газ, который извлекается из недр совместно с нефтью и отделяется от неё путём многоступенчатой сепарации на объектах добычи и подготовки нефти.

Попутный нефтяной газ представляет собой смесь различных газообразных и жидких, которые находятся в нестабильном состоянии углеводородов, начиная от метана и заканчивая его гомологами вплоть до C10+, а также неуглеводородных газов (H₂, S, N₂, He, CO₂, меркаптанов) и других веществ. С каждой последующей ступенью сепарации выделяющийся из нефти газ становится более плотным (иногда даже более 1700 г / м³) и калорийным (до 14000 ккал / м³), содержащим в своём составе свыше 1000 г / м³ углеводородов C₃+. Связано это с уменьшением давления в сепараторе концевой ступени (менее 0,1 кгс / см².) и повышением температуры подготовки нефти (до 65÷70 0С), что способствует переходу лёгких компонентов нефти в газообразное состояние. Согласно ТУ 0271 - 016 - 00148300 - 2005 «Газ нефтяной попутный, подлежащий сдаче потребителям» нефтяной газ классифицируется по «жирности»:

Наименование	Содержание C ₃ +, г / м ³
Тощий	менее 100
Средний	от 101 до 200
Жирный	от 201 до 350
Особо жирный	более 351

1. Рисунок. Классификация ПНГ

Попутный нефтяной газ, являясь побочным веществом, образующимся при добычи нефти нефтяными компаниями может использоваться, а не просто сжигаться в факелах. Из попутного газа можно получить разный ассортимент продукции физическим разделением.

К примеру:

1. Сухой отбензиненный газ (СОГ);
2. широкая фракция лёгких углеводородов (ШФЛУ);
3. стабильный газовый бензин;
4. газовое моторное топливо (автомобильный пропан - бутан);
5. сжиженный нефтяной газ (СНГ) для коммунально - бытовых нужд;
6. этан и другие узкие фракции, в том числе индивидуальные углеводороды (пропан, бутаны, пентаны).

Также из попутного газа могут быть выделены сернистые соединения азот, гелий.

Однако существуют сложности с использованием нефтяными компаниями попутного нефтяного газа. Основными является отсутствие в районах добычи перерабатывающей и транспортной инфраструктуры, крупных местных потребителей.

В связи с этим до недавнего времени попутный газ, как правило, сжигался, загрязняя окружающую среду. В России в результате сжигания газа в факелах ежегодно образуется почти 100 млн тонн CO₂.

При сжигании происходят выбросы сажи, мельчайшие частички которых могут переноситься на большие расстояния и образуют осадок на поверхности снега или льда.

Использование попутного нефтяного газа также зависит от размера месторождения. На малых предприятиях попутный газ может быть использован для выработки электроэнергии для собственных нужд и местных потребителей. На средних месторождениях возможно извлечение сжиженного нефтяного газа на газоперерабатывающем заводе и продажа сжиженного нефтяного газа (СНГ) или нефтехимической продукции и сухого газа. Наиболее эффективным для крупных месторождений вариантом является генерирование электроэнергии на крупной электростанции для последующей оптовой продажи в энергосистему.

Существуют также субъективные причины нерационального использования попутного нефтяного газа. Во - первых, российский менталитет и склад ума постоянно ищет самое простое решение проблемы, то есть «сжигать, невыгодно перерабатывать». И если под проблемой понимать не загрязнение окружающей среды, а накладываемые государством штрафы, то находятся разного рода решения, позволяющие обходить надзорный контроль и уклоняться от неподъёмных для большинства компаний платежей за сверхнормативное сжигание ПНГ.

Ещё одной проблемой российских представителей нефтяной отрасли является отсутствие желания сотрудничества. В отдельных случаях можно услышать приглашения крупных компаний поставлять попутный газ на незагруженные мощности их ГПЗ, но чаще всего монополисты диктуют жёсткие и невыгодные условия сотрудничества, а совместных проектов газопереработки - единицы. В решении проблемы могут так же помочь региональные власти. В целях улучшения благосостояния региона они могли бы представлять и объединять интересы разных добывающих и перерабатывающих компаний. Могли бы предоставлять субсидии, способствовать реализации инвестиционных проектов, направленных на полезное использование попутного нефтяного газа, финансировать научные разработки в сфере полезного использования попутного газа и мораторий на новые глобальные изменения госрегулирования нефтегазового сектора, которые не дают развитию рационального и эффективного использования попутного газа добывающими компаниями.

В заключение стоит сказать, что проблему рационального использования попутного газа тяжело решить отдельно взятой компании. Решение проблемы возможно только в сотрудничестве и взаимовыручке. А пока что, к сожалению, Россия является мировым лидером по сжиганию попутного газа.

Список использованной литературы

1. Попутный нефтяной газ: состав. Природный и попутный нефтяной газ - [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://fb.ru/article/177498/porutnyiy-neftyanoy-gaz-sostav-prirodnyiy-i-porutnyiy-neftyanoy-gaz> - (дата обращения 20.11.2017)

2. ПНГ: сжигать невыгодно перерабатывать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neftegaz.ru/science/view/1404-PNG-szhigat-nevygodno-pererabatyvat> - (дата обращения 20.11.2017)

© Заборских В.П., 2017

УДК 330.5

В.В. Заруйкин

студент 4 курса факультета менеджмента

Российский экономический университет

имени Г.В. Плеханова

E - mail: vladimir.zaruickin@yandex.ru

Научный руководитель: Ф.А. Кульмухаметова

к.э.н., доцент кафедры

“Политэкономии”

Российский экономический университет

имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ВЛИЯНИЯ НА НОРМУ СБЕРЕЖЕНИЯ

Аннотация

В данной статье описаны ключевые инструменты государственной политики с точки зрения их воздействия на процесс формирования необходимых для успешного функционирования экономической системы пропорций общественного потребления и сбережения. Актуальность работы объясняется высокой степенью изменчивости условий экономического развития, требующих систематизации существующих механизмов государственного регулирования, в результате чего представленная проблема достаточно широко освящается в современной научной литературе. В процессе проведения исследования преимущественно использовались следующие методы: аналогий, дедукции, индукции, анализа и синтеза, моделирования.

Ключевые слова

Потребление, сбережение, перераспределение доходов, фискальная и денежно - кредитная политика, инструменты регулирования

Неотъемлемой частью исследования экономической обстановки в конкретной стране является анализ структур национального и располагаемого дохода, в значительной степени

характеризующих благосостояние населения и покупательскую способность домохозяйств, показатели экономической активности, а также стабильный и поступательный характер развития, наличие экономического роста.

Достижение постоянных темпов экономического роста, является индикатором идеального состояния, к которому стремится каждое государство в процессе развития, но которое оказывается отнюдь не всегда возможным даже при воздействии саморегулирующего свойства рыночного механизма, и периоды подъема неизменно чередуются с периодами рецессии [1, с.8]. Ключевым фактором, сглаживающим диспропорции в смешанных экономических системах, становится государственное регулирование.

Оно выступает своеобразной проекцией на двуступенчатую систему факторов, видоизменяющих сначала показатели дохода населения, а потом и формирующих определенный характер поведения, связанный с его распределением, при помощи разнообразных мер дискреционной фискальной и кредитно - денежной политики корректируя данные параметры и приводя их в “необходимое русло”.

В соответствии с одним из приведенных тезисов, сбережение может быть рассмотрено не только с позиции домохозяйств. В модели сбережения выделяют три сектора: потребительский, государственный и реальный.

Государственные средства накопления представляют собой средства, полученные как разница между статьями государственного дохода (налоговые поступления, международные займы, продажа облигаций, выручка с государственного сектора экономики и приватизации предприятий и т.д.) и расхода (социальные трансферты, дотации и субвенции, выполнение масштабных правительственных программ и т.д.).

При этом данные средства могут пребывать в виде:

- Резервов для покрытия дефицита многоуровневых бюджетов
- Резервов для осуществления внеплановых расходов
- Инвестиционного инструмента
- Инструмента покрытия государственного долга по внешним и внутренним займам

Для промышленных предприятий источниками сбережений являются временно свободные денежные средства, получаемые как излишек при полном покрытии стоимости инвестиционных товаров и составляющие основу грядущих автономных и индуцированных инвестиций, а также накопления, составляющие резервные фонды предстоящих и непредвиденных расходов. Однако в данной работе речь пойдет преимущественно о потребительском сбережении.

Так, в современной экономической теории под нормой сбережения понимают “долю личных доходов населения, идущую на сбережение, а не потребление и исчисляющуюся в экономических оценках уровня благосостояния населения”. Главным же фактором, формирующим базу для изучения объемов сбережения, является располагаемый доход.

Теоретически сбережение и потребление распределяют весь располагаемый доход в определенных соотношениях, в зависимости от суммарного объема денежных средств. Математически доля сбережения в общем объеме исчисляется при помощи таких индикаторов, как предельная и средняя склонность к сбережению.

$$MPC = \Delta C / \Delta PD$$

$$APC = C / PD$$

где C – потребление, S – сбережение, MPC / APC – предельная и средняя склонность к потреблению, MPS – предельная склонность к сбережению

В соответствии с рисунком 1 в точке $PД1$ предполагается, что человек живет за счет займов и прошлых сбережений, расходуя, в том числе, все заработанные средства. В положении $PД2$ человек уже не прибегает к вышеописанным инструментам, но все его средства также без остатка расходуются на текущие нужды. В значении $PД3$ определенная часть дохода будет запасаться, а ее объем с увеличением заработка будет пропорционально расти относительно объема потребления [2, с.8].

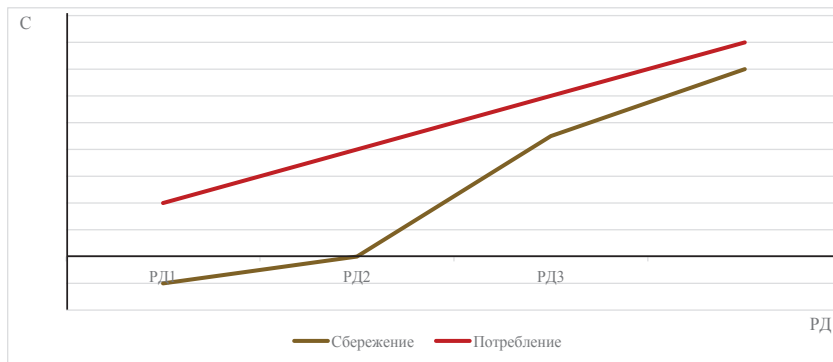


Рис. 1. Модель соотношения потребления и сбережения

При этом с точки зрения определения экономической политики можно отметить невозможность точного прогнозирования динамики изменения объемов сбережений населения, что объясняется спекулятивным спросом на деньги при увеличении сберегательной способности и парадоксом сбережения, в соответствии с которым частью сбережений являются средства для отложенного потребления. При этом сбережения также распределяются на тезаврацию (не приносящие прибыль денежные и натуральные резервы), вложения в депозиты и ценные бумаги и будущий инвестиционный капитал (активные сбережения).

Относительно же факторов определяющих долю сбережений в располагаемом доходе в экономической науке не существует единого мнения. Принято выделять основными причинами колебаний уровня сбережений изменения [3, с.8]:

- ❖ Ставки процента
- ❖ Уровня цен
- ❖ Ставок прямого и косвенного налогообложения
- ❖ Текущей кредитной задолженности
- ❖ Инфляционного ожидания

Повышение ставки процента уменьшает платежеспособность граждан за счет более дорогого кредитования и увеличивает доходы потенциальных вкладчиков; повышены налогов и уровня цен делает теоретически возможным для потребителя переход на более дешевый товар, но, как правило, оборачивается распределением дохода в пользу

потребления. Поэтому первая мера оказывает на долю сбережения прямо пропорциональное влияние, остальные – обратно пропорциональное.

Как уже было отмечено выше, как можно менее болезненное преодоление спадов в современных смешанных системах невозможно без строгого государственного контроля за объемами денежной массы относительно ВВП, в частности в виде резервных и банковских сбережений и оказывающей значительное воздействие на рыночные процессы.

Поэтому государственное влияние на сберегательную способность должно быть адаптивным в зависимости от конкретной ситуации и подразумевать комплекс как стимулирующих, так и сдерживающих мер.

При недостаточной величине активных сбережений населения экономика сталкивается с превалированием ВВП над денежной массой, что отзывается медленным инвестированием и, как следствие, неспешным обновлением активного капитала, для данного состояния характерны падение эффективности производственной деятельности и устойчивая безработица при стабильном уровне цен. Фактически такое экономическое положение является отражением “ловушки равновесия на низком уровне”.

Крайне нежелательным для населения и государства является отсутствие у него и резервных сбережений. Лишая граждан дополнительных финансовых возможностей, данная ситуация, кроме полного соответствия вышеописанным признакам, формирует негативный эмоциональный фон, явное сокращение частной предпринимательской инициативы.

Кроме того, при значительном вмешательстве государства в оживление потребительского сектора может возникнуть ситуация, характеризуемая избытком пассивных сбережений и именуемая в экономической науке “ловушкой ликвидности”. В данном случае нежелание населения вкладывать средства, в частности, в финансовые инструменты объясняется минимальной ставкой процента и напряженной, предкризисной ситуацией, сопряженной с сокращением капитализации крупнейших компаний.

Чрезмерное инвестирование является выражением ситуации, при которой денежная масса превалирует над ВВП. Подобный расклад создает для реального сектора впечатление о всеядности рынка. Это, как правило, приводит к резкому, инфляционному повышению цен, значительному отягощению условий кредитования (увеличение ставки процента для снижения количества займов) и ухудшению качества жизни населения (колоссальное видоизменение структур рынков, снижение качества товаров, проникновение в страну низкокачественных, но дешевых товаров - субститутов). Такая ситуация отражает слишком быстрое экономическое развитие, непременно приводящее к чрезвычайно тяжелой кризисной фазе.

На основе данных сведений можно сделать вывод о сущности регулирования сбережений, которая заключается не только в поддержке **резервных** и **активных** на среднем уровне, но и в обеспечении преобладания активных сбережений над пассивными, в соответствии с их ценностью.

Так, выделяют прямые (напрямую корректирующие объемы сбережений) и косвенные (оказывающие влияние на факторы, которые могут отразиться на них) меры регулирования.

К мерам стимулирования резервных накоплений относят:

✓ Косвенное принуждение к покупке акций и облигаций государственных предприятий

- ✓ Внедрение систем страхования депозитных вкладов
- ✓ Увеличение вложений в пенсионные и социальные фонды
- ✓ Ослабление финансового давления на коммерческие банки (уменьшение ставок резервирования и рефинансирования)

✓ Стабилизацию курса национальной валюты

Под мерами стимулирования активных сбережений понимают:

- ✓ Внедрение программ помощи инвесторам в рамках определенных отраслей
- ✓ Выделение дотаций и субвенций
- ✓ Понижение процентной ставки по кредитованию
- ✓ Льготы в области налогообложения
- ✓ Гарантирование овердрафтов и реструктуризации долгов

В государственных программах по сдерживанию объемов резервных накоплений выделяют:

✓ Проведение масштабной структурной политики (видоизменение структур рынка при помощи поддержки перспективных отраслей и уничтожения старых), поощрение создания производственных объединений (монополий, синдикатов, картелей и т.д.)

- ✓ Понижение процентных ставок по депозитам
- ✓ Уменьшение банковской ликвидности
- ✓ Учащение валютных интервенций, увеличение валютных ограничений (продажи государству части валютной выручки, полученной предприятиями - экспортерами)

В состав механизмов по сокращению объемов активных сбережений включают:

- ✓ Уменьшение объемов государственных закупок
- ✓ Сворачивание программ по выделению дотаций и субвенций
- ✓ Повышение процентной ставки по кредитованию
- ✓ Ужесточение налогообложения

Таким образом, понятие “норма сбережение” имеет достаточно гибкую форму, в соответствии с которым неминуемо разделение сбережения в стране на государственное, реальное и потребительское, о котором преимущественно велась речь и которое требует, в зависимости от вида представления денежных средств, отличия активных и пассивных выражений.

Ключевым механизмом в оптимизации сбережений является государственное регулирование. С целью приведения экономической системы в определенное, закономерное состояние государство использует стимулирующие и сдерживающие меры преимущественно дискреционной фискальной и кредитно - денежной политики, при которых в идеальном состоянии должны достигаться средние параметры сбережений населения при преобладании в них активных над пассивными.

Список использованной литературы:

- [1] Я.С. Ядгаров. История экономических учений : учебное пособие. - 5 - е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра - М, 2012. – 480с.
- [2] И.Т. Корогодина. Общая экономическая теория : учебное пособие. - 6 - е изд., перераб. и доп. - Воронеж: 2011. — 392 с.
- [3] И.В. Липсид. Экономика. Базовый курс : учебное пособие. - 15 - е изд. - М.: Инфра - М, 2012. – 272с.

© В.В. Заруйкин, 2017

В.В. Заруйкин

студент 4 курса факультета менеджмента
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова

E - mail: vladimir.zaruickin@yandex.ru

Научный руководитель: Е.В. Генкин

к.э.н., доцент кафедры
“Организационно - управленческих инноваций”

Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация

В данной статье описаны ключевые особенности стратегического управления инновационно ориентированной организацией, основные типологии подходов и инструменты стратегической деятельности на подобном предприятии. Актуальность работы объясняется высокими темпами научного - технического прогресса, достигнутыми на текущем этапе социально - экономического развития, требующими качественного, систематизированного управления деятельностью по внедрению изменений и инноваций, в результате чего представленная проблема достаточно широко освещается в современной научной литературе. В процессе проведения исследования преимущественно использовались следующие методы: аналогий, индукции, дедукции, анализа и синтеза, моделирования.

Ключевые слова

Стратегическое управление, стратегическое планирование, инновации, инновационные стратегии, управление инновациями

В условиях проявления таких тенденций, как финансовая глобализация и разрушение барьеров между отдельными экономическими системами, развитие сетевых и дивизиональных структур, активная и зачастую недобросовестная конкуренция на многих сбытовых рынках, обретение все большей популярности интенсивных сбытовых стратегий и товарных стратегий со ставкой на создание широкого ассортимента, а также формализация и систематизация методик управления современными организациями, весьма значимую роль при разработке рыночного предложения и определении стратегических приоритетов деятельности компании по выбранным товарным группам приобретает использование тех или иных инновационных элементов наравне с обеспечением воспринимаемых клиентами характеристик товаров и услуг, их ценностей, соотношений цены и качества, условий обслуживания, маркетинговых коммуникаций и иных компонентов важных для конкурентоспособности и грамотного рыночного позиционирования [1, с.6].

При этом в современных экономических дисциплинах не существует единого подхода к определению “инноваций”. Так, по мнению Д. Месси и П. Квинтаса, инновация – это “процесс, подразумевающий проектирование, разработку и производство новых для компании продукта или услуги”, с точки зрения российских ученых В. Медынского и С. Ильдеменова, инновация – “объект, являющийся результатом научного исследования, качественно отличный от предшествующих аналогов” [2, с.6].

Инновации первого типа можно охарактеризовать как эволюционные. Их внедрение, как правило, связано с управлением продуктовым портфелем с целью адаптации существующего ассортимента к потребностям и в иных сегментах рынка (использование стратегии маркетинговой дифференциации), осуществлением процесса бенчмаркинга либо управлением изменениями для более эффективной реализации поставленных стратегических целей. Инновации второй группы являются радикальными. В их основе лежит научно - исследовательская деятельность, результатом которой становятся производство обладающих уникальными свойствами товаров и услуг (инновационная дифференциация), использование на практике не имеющих репликативной основы организационных принципов и расширение возможностей производственно - ресурсной базы. Кроме того, следует отметить существование открытых инноваций на основе конвергенции результатов инновационной деятельности в рамках интегрированных компаний, стратегических альянсов, а также кооперации несвязанных хозяйствующих субъектов.

Однако вне зависимости от типа инновационных преобразований и видов организаций по отношению к инновациям – внутренней инновационной системы (компании - эксплореры по типологии стратегий Жданова - Грайма) или внешней (компании, использующие инновации для постепенного улучшения организационных функций и упрочнения конкурентных позиций), для каждого из них огромную роль играет следование систематическому подходу в управлении инновациями на стратегическом уровне, особенно с учетом необходимости оценки альтернативных издержек на конкретные организационные изменения и сопротивление им социально - психологической системы любого предприятия (в частности, подтвержденное в своих моделях К. Левином и Л. Грейнером), а также требований оценки действий в области инноваций с разных ракурсов полезности для организации [3, с.6].

Таким образом, алгоритм стратегического управления как внешними, так и внутренними инновационными системами должен предполагать:

- ❖ Определение целей инновационной деятельности
- ❖ Выбор основной группы инновационных преобразований
- ❖ Выявление оправданной инновационной стратегии
- ❖ Проведение сравнительного анализа эффективности потенциальных инноваций
- ❖ Планирование инновационных действий
- ❖ Координация и контроль деятельности по внедрению инноваций
- ❖ Оценка и совершенствование полученных результатов

Определение целей инновационной деятельности тесным образом связано с выполнением стратегических задач, стоящих перед организацией. Они выступают в качестве подспорья, способствующего развитию компании при недостатке внутреннего потенциала, заложенного текущими бизнес - процессами, или стремлении его увеличить.

Данные задачи могут быть связаны как с улучшением экономических показателей (развитие новых направлений и видов деятельности, увеличение объемов продаж за счет глубины и широты продуктового портфеля, повышение силы синергетического эффекта между стратегическими бизнес - единицами (для диверсифицированных компаний)), так и увеличением стоимости компании (повышение стоимости основных фондов, увеличения стоимости нематериальных активов и количества ТМЦ).

Выбор основной группы инновационных преобразований предполагает оценку необходимости внедрения инновационных технологий (преимущественно производственных, ресурсных и информационных); инновационных принципов организации (координации процессов, организационной структуры, корпоративной культуры); внутренних политик и процедур, регламентов; или создания инновационных для хозяйствующего субъекта товаров и услуг. Основой данного этапа процесса управления изменениями являются анализ прошлого опыта инновационной деятельности, а также источников существующих проблем.

Среди типологий инновационных стратегий можно выделить одну из них, базирующуюся на конкурентном принципе. Использование той или иной стратегии, во многом, зависит от места и роли, отводящихся результатам инновационных действий в структуре компании. В рамках данной типологии выделяют наступательную (захват распределенных долей рынка за счет инноваций, приоритет отдается активной исследовательской работе для поиска затратных, рискованных проектов с рыночными перспективами и быстрой отдачей), оборонительную (выбор оптимальных по соотношению затраты–результат проектов, реализуемых с целью сохранения позиций относительно конкурентов), промежуточную (раскрытие потенциала компании через недорогие эволюционные инновации, оппортунистскую (недорогостоящая разработка товаров и услуг, обладающих низким текущим, но высоким долгосрочным потенциалом) и имитационную (попытки повторения успешного технологического и организационного опыта других компаний) [4, с.6].

Проведение сравнительного анализа эффективности возможно как на основе стратегического подхода (оценка полезности инноваций для выбранного вектора стратегического развития организации, соответствия ее стержневым компетенциям и выявление перспектив отрасли), так и затратного (определение необходимых ресурсов на основные фонды, создание прототипов, маркетинговые исследования, структурные и организационные изменения), инвестиционного (подсчет чистых денежных потоков (NCF), чистого приведенного дохода (NPV), дискантированной ставки окупаемости, внутренней нормы доходности (IRR)) и финансового (выявление финансового левериджа, ликвидности формируемых активов, их влияния на стоимость компании, рентабельности затрат).

В рамках планирования инновационных преобразования особая роль отводится бюджетированию, определению исполнителей и центров ответственности; разработке политик и процедур, предлагающих подробные планы и описания порядка действий по внедрению инноваций, а также описывающих сроки реализации и конечный результат. Не меньшая роль в стратегическом управлении инновационной организацией отводится техническому осуществлению запланированных преобразований, сопоставлению полученного результата инновационной деятельности с планами действий, а также сравнению результатов с теми из поставленных целей функционирования организации,

достижение которых было обусловлено внедрением инноваций; корректировке инновационных стратегии, подходов, выбранных групп преобразований, политик и процедур или же их пересмотру.

Таким образом, инновационное направление в развитии организации в сложившихся условиях рыночной конъюнктуры может стать крайне полезным и эффективным инструментом достижения поставленных стратегических целей, а сама инновационная деятельность, в свою очередь, требует тщательного и осмысленного подхода, как привносящего в управление изменениями рациональное ядро, системность и конструктивность, так и позволяющего анализировать возникающие проблемы и приводящие к ним причинно - следственные связи.

Список использованной литературы:

[1] Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквילайни, Р.Ф. Якобс. Производственный и операционный менеджмент : учебное пособие. - 11 - е изд. - М.: Изд. Дом “Вильямс”, 2013. - 704 с.

[2] С.Г. Селиванов, М.Б. Гузаиров, А.А. Кутин. Инноватика : учебное пособие. - 3 - е изд. - М.: Машиностроение, 2013. - 640 с.

[3] О.С. Виханский. Стратегическое управление : учебное пособие. - 6 - е изд., перер. и доп. - М.: Гардарики, 2014. - 316 с.

[4] Типы инновационных стратегий. // Электрон. дан. Режим доступа URL: <http://www.studopedia.ru> (дата обращения 15.10.2017)

© В.В. Заруйкин, 2017

УДК 338.242

В.В. Заруйкин

студент 4 курса факультета менеджмента
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова
E - mail: vladimir.zaruickin@yandex.ru

Научный руководитель: М.А. Соколов

к.э.н., доцент кафедры
“Теории менеджмента и бизнес - технологий”
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ОРГАНИЗАЦИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МНОГОУРОВНЕВЫХ СТРАТЕГИЙ

Аннотация

В данной статье описана авторская методика стратегического анализа, основанная на рациональной интерпретации основных операционных и экономических показателей. Актуальность работы объясняется отсутствием в научной литературе универсальных

подходов к организационному анализу, позволяющих структурированно представить стратегическую иерархию организации, оценить эффективность и необходимость пересмотра перспективных планов развития. В процессе проведения исследования преимущественно использовались следующие методы: аналогий, индукции, дедукции, моделирования, синтеза и анализа.

Ключевые слова:

Стратегический анализ, стратегия, типологии стратегий, стратегическая деятельность, стратегические инструменты

При существующем в современных управленческих дисциплинах многообразии описаний типологий стратегий и инструментов организационного анализа достаточно весомой проблемой остается разработка универсального механизма осуществления стратегической деятельности, позволяющего решить следующие негативные проявления современных подходов:

- ❖ Усложненное целеполагание, зачастую приводящее к реализации противоречивых мер воздействия на сложившуюся ситуацию.

- ❖ Отсутствие рекомендаций по использованию отдельных методик для разработки стратегий определенного уровня, к примеру, подчинения SWOT - анализа узким организационным требованиям (экспресс - анализа или подбора функциональных стратегий).

- ❖ Использование одних и тех же инструментов, в частности GAP и PIMS, как для стратегического анализа, так и контроллинга.

- ❖ Игнорирование необходимости совмещения конкретных типов стратегий с основными целями стратегического развития [1, с.9].

Поставленную задачу значительно усложняет отсутствие в научной среде единого мнения насчет базовой (корпоративной) стратегии. Так определенной популярностью продолжают пользоваться типологии Н. Тренева и Ф. Котлера (рассматривающие в данном качестве стратегии роста, что, в большей степени, характерно для нижестоящего уровня делового стратегического планирования), а также типологии стратегий по стержневым компетенциям (уникальность, взаимодействие с клиентами, лидерство в рыночном предложении) К. Прахалада и Г. Хэмела, более эффективно применимые для конкретных стратегических приоритетов на корпоративном уровне, чем для планов действий [2, с.9]. Поэтому прием в качестве основной типологии модель В. Машченко, выделяющей глобальные, деловые и функциональные стратегии. Кроме того, добавим надфункциональный (конкурентный) уровень для сопоставления групп стратегий по уровню принимаемых решений, акцентов их разработки и целей стратегической деятельности компаний.

С позиции корпоративного уровня стратегического управления основными компонентами, поддающимися анализу и дальнейшему планированию, являются разработка миссии и видения, определение направлений и видов операционной деятельности, решение стратегических задач (корпоративного партнерства, организации коммерческой и производственной деятельности, ценообразования, инфраструктуры, ресурсной базы и т.д.), использование синергетических эффектов, движение денежных потоков. Исходя из этих факторов, а также из необходимости обеспечения данным уровнем

стратегического планирования определения ключевых факторов успеха (КФУ), места организации в структуре рынка, а также способности производить товары или оказывать услуги с заданными рыночными параметрами, логично использовать в качестве базовой (корпоративной) одну из стратегий М. Портера (экономии на издержках, фокусирования или же дифференциации), а в качестве цели стратегической деятельности – создание конкурентного преимущества.

К числу учитываемых факторов при разработке деловой (портфельной) стратегии можно отнести корпоративное развитие (за счет стратегических альянсов, интеграции, диверсификации), управление портфелем стратегических бизнес - единиц (СБЕ), ликвидацию слабых СБЕ, укрепление позиций сильных СБЕ, распределение ресурсов между СБЕ, определение целевых сегментов рынков сбыта и продуктового портфеля. Таким образом, ключевой целью, преследуемой в процессе разработки деловой (портфельной) стратегии, является развитие отдельных направлений деятельности за счет создания их сбалансированного портфеля, что отражается стратегиями роста (роста, ограниченного роста, стабилизации и сокращения). При этом крайне важным моментом при выборе одной из данных стратегий является ее соответствие жизненному циклу организации и отрасли, что подразумевает оптимизацию денежных потоков и страхование от структурных изменений за счет управления соотношениями оборотных и внеоборотных активов, собственных и заемных средств, маркетинговыми процедурами на каждом из этапов жизненного цикла.

При разработке надфункциональной (конкурентной) стратегии особое внимание необходимо уделить конкурентному профилю отрасли с выделением прямой, товарной, неявной и косвенной товарных групп, оценке перспективности и привлекательности целевого рынка, определению собственных рыночных показателей, стратегических целей и намерений, сильных и слабых сторон конкурентов, действий в их отношении. Поэтому ключевой целью надфункционального уровня стратегического планирования является создание модели мероприятий, способных обеспечить благоприятную рыночную позицию, что направляет основной акцент при разработке конкурентной стратегии в сторону захвата наибольшей из возможных долей рынка, во многом определяемую путем развития, который избирает организация (достижения лидерства, агрессора, защитника ниши или узкого специалиста).

Для функциональных стратегий наиважнейшая роль при разработке отводится пониманию содержания, ролей, задач, направлений совершенствования функциональных областей деятельности в зависимости от существующего баланса между функциями и процессами в управлении. Учитывая, что минимальным образом поддаются представлению в качестве совокупности операций маркетинговые, сбытовые и финансовые функции, чаще всего разработку функциональных стратегий связывают с определением модели сбыта (интенсивной, эксклюзивной и селективной), финансовой стратегии (активной, сбалансированной или пассивной), а также товарной (монобрендовой, ценовой градации, инновационной или маркетинговой дифференциации, многопрофильной). В этих условиях основной акцент должен быть направлен на достижение баланса между рисками (потери уникальности позиционирования, финансовых обязательств) и возможностями [3, с.9].

В соответствии с таблицей 1 схему интеграции стратегий с целями и акцентами корпоративного развития можно представить следующим образом:

Таблица 1. Схема интеграции стратегий с акцентами и целями развития

Уровень планирования	Тип стратегии	Цель развития	Акцент при разработке
Базовый (корпоративный)	Стратегия по М. Портеру	Создание и поддержание конкурентного преимущества	Конкурентные преимущества
Деловой (портфельный)	Стратегия роста	Развитие направлений деятельности	Соответствие жизненному циклу
Надфункциональный	Конкурентная	Захват наибольшей доли рынка	Обеспечение должной степени активности
Функциональный	Сбытовая, товарная, финансовая	Решение стратегических задач	Баланс между рисками и возможностями

Принимая во внимание задачи, стоящие перед разработчиками многоуровневых стратегий, а также схему интеграции основных аспектов их разработки, составим четырехуровневую программу стратегического анализа. При существующих недостатках используемых для этих целей матричных методов (определение границ квадрантов, субъективизм критериев оценки для некоторых инструментов, в частности, “привлекательность рынка” для матриц Шелл и МакКинзи) и табличных (отсутствие практических рекомендаций и множество взаимоисключающих методологий) предложим более универсальную методику, основанную на оценке взвешенных аналитических показателей и предложении вариантов стратегических решений.

В этой связи примем 10 - факторные структуры критериев для корпоративного, функционального уровней и 8 - факторные структуры для портфельного, конкурентного уровней, предполагающие балльную оценку по каждому критерию от 1 до 3, а также вес признака в десятичных дробях. Таким образом, для 10 - факторных моделей максимальный допустимый балл – 3, для 8 - факторных – 2,4. При этом важной задачей является определение балльных значений, которое возможно для качественных и абсолютных количественных показателей методом экспертных оценок, для относительных количественных – отнесением к одному из интервалов (1 балл при значении до 33 % , 2 балла при значении от 33 % до 66 % , 3 балла при значении от 66 % до 100 %); а также граници для отнесения суммарного балла к категории низких, средних или высоких. Они могут быть определены эмпирически (по предельным значениям – 1 и 2 либо 0,8 и 1,6; а также по перепадам между суммарными значениями 8 или 10 критериев) или по превышению средним арифметическим из 8 (10) значений кумулятивной суммы в два раза и двукратной разнице между средним и кумулятивной суммой.

С одной стороны, вне зависимости от уровня стратегического планирования позиции компании могут быть отнесены к 3 вышеописанным категориям. При высоких позициях могут быть даны следующие рекомендации: поддержание и развитие конкурентных

преимуществ, вертикальная интеграция или концентрационная диверсификация, прирост инвестиций в инфраструктуру и основные средства, рыночная экспансия, увеличение объемов производства. При средних позициях: упрочнение конкурентных преимуществ, ограниченный прирост инвестиций, горизонтальная или конгломератная диверсификация или дифференциация, совершенствование функциональных подсистем, алгоритмизация деятельности или активизация процессного управления. При низких позициях: пересмотр организационной структуры, продуктового портфеля, операционных приоритетов, содержания функциональных систем; изменение стратегической сферы бизнеса, оптимизация расходов, сворачивание низкодоходных направлений деятельности.

С другой стороны, по комбинированным значениям некоторых аналитических показателей, могут быть сделаны выводы в пользу применения той или иной стратегии на определенном уровне управления при ограничениях в виде опыта работы в сложившихся условиях (метод неприменим при разработке стратегии “с нуля”) и спорных рекомендациях, при которых решение может приниматься по принципу обоснованности или приоритета.

Исходя из этих соображений, показателями для перспектив выбора корпоративной стратегии в рамках 10 - факторной модели могут являться 3 стратегических и 3 экономических критерия, а также по 2 критические точки (наиболее влиятельные в отрасли с позиции внешней и внутренней среды, к примеру, в строительной отрасли ими могут быть сочтены: законодательные барьеры, плотность конкурентной среды; опыт и имидж в выполнении строительных работ, состояние парка оборудования и кадрового потенциала):

- 1) Степень достижения ключевого фактора успеха
- 2) Успешность выполнения стратегических целей (в рамках анализа разрывов)
- 3) Уникальность конкурентных преимуществ
- 4) Сила синергетического эффекта между СБЕ (во временном и (или) денежном выражении)
- 5) Уровень финансового благосостояния (показатели платежеспособности и ликвидности)
- 6) Инвестиционная, экономическая и технологическая эффективность

При суммарном значении критериев 4 и 6 $\geq 0,6$ может быть принято решение об экономии на издержках, показателей 2 и 5 $\geq 0,6$ – о дифференциации, факторов 1 и 3 $\geq 0,6$ – об узкой специализации.

Для делового уровня стратегического планирования могут приниматься во внимание следующие критерии, из которых 2 могут быть также отнесены к стратегическим, 4 показателя – к сравнительным, 2 критерия – к рыночным (притом в процессе проведения стратегического анализа СБЕ должна быть оценена каждая имеющая вес структура независимо от остальных):

- 1) Степень достижения ключевого фактора успеха СБЕ
- 2) Успешность выполнения стратегических целей СБЕ (в рамках анализа разрывов)
- 3) Отношение чистой прибыли к активам СБЕ
- 4) Относительный темп рост доли рынка СБЕ (в сравнении с лидером корпоративного портфеля или среднее значение из сравнительных отношений со всеми СБЕ портфеля)
- 5) Относительный темп рост объемов продаж СБЕ (по аналогии с 4)
- 6) Относительная стоимость СБЕ (по аналогии с 4)
- 7) Перспективность рынка (потенциальная емкость)
- 8) Потенциальное изменение структуры рынка* (скорость научно - технического развития и изменение числа “крупных игроков”)

* Критерии с реверсивным начислением баллов

При суммарном значении критериев 1 и 2 $\geq 0,6$ может быть выбрана стратегия роста, показателя 7 $\geq 0,3$ – ограниченного роста, фактора 8 $\geq 0,3$ – стабилизации, критериев 3, 4, 5, 6 $< 0,6$ – сокращения.

Для решения вопроса о выборе конкурентной стратегии первостепенной задачей является представление рассматриваемого сегмента рынка на карте стратегических групп с целью определения прямых, товарных, явных и косвенных конкурентов, а также их целей и намерений. После сужения конкурентного поля анализ может быть проведен по следующим критериям (4 рыночным и 4 сравнительным):

- 1) Изменение долей рынка*
- 2) Скорость развития рыночных игроков*
- 3) Изменение рентабельности активов и нормы прибыли в отрасли
- 4) Плотность конкурентной среды*
- 5) Отношение сумм координат конкурентной карты “цена - качество” (в сравнении с лидером рынка или среднее значение из сравнительных отношений со всеми играющими важную роль конкурентами)
- 6) Отношение сумм координат конкурентной карты “доход - издержки” (по аналогии с 5)
- 7) Относительная рентабельность продаж (по аналогии с 5)
- 8) Относительная чистая прибыль (по аналогии с 5)

При суммарном значении критериев 1 и 4 $\geq 0,6$ может быть выбрана стратегия лидера, показателей 2 и 3 $\geq 0,6$ – агрессора, факторов 5 и 8 $\geq 0,6$ – защитника ниши, критериев 6 и 7 $< 0,3$ – узкого специалиста.

При разработке функциональных стратегий (товарной, сбытовой, финансовой) основными учитываемыми показателями должны быть по 2 критерия: решение стратегических задач (анализ разрыва) и реализации потенциала – для каждой из них, а также по 2 “критических точки” для внешней и внутренней среды на операционном уровне управления.

При суммарном значении финансового потенциала и реализации целей $\geq 0,6$ может быть выбрана оборонительная стратегия, сбытовых – эксклюзивной дистрибуции, при значении данных критериев в пределах $0,3 \leq x < 0,6$ – сбалансированная и селективного сбыта, при значении этих показателей $< 0,3$ – агрессивная и интенсивного сбыта соответственно. С точки зрения решения маркетинговых целей и реализации потенциала при их суммарном значении $\geq 0,6$ оптимальным выбором может стать монобрендовая стратегия, при значении в интервале $0,45 \leq x < 0,6$ – дифференциации, при значении в интервале $0,3 \leq x < 0,45$ – ценовой градации, при значении $< 0,3$ – многопрофильная.

Согласно таблице 2, примером стратегического анализа корпоративного уровня управления по данной программа может служить следующая картина:

Таблица 2. Пример программы анализа для выбора корпоративной стратегии

Показатель	Вес	Балл	Суммарное значение
Степень достижения КФУ	0,07	3	0,21
Успешность выполнения стратегических целей	0,09	3	0,27
Уникальность конкурентных преимуществ	0,10	3	0,30
Сила синергетического эффекта между СБЕ	0,04	1	0,04
Уровень финансового благосостояния	0,18	2	0,36
Инвестиционная, экономическая и технологическая эффективность	0,14	2	0,28

Законодательные барьеры	0,03	1	0,03
Плотность конкурентной среды	0,12	2	0,24
Опыт и имидж	0,13	3	0,39
Состояние парка оборудования и кадрового потенциала	0,10	2	0,20
Итого	1	22	2,32

На основе полученных значений (суммарный балл выше 2 и значение 2 и 5 критериев $\geq 0,6$) можно сделать все необходимые выводы для разработки определенной корпоративной стратегии.

Таким образом, совместив каноническую типологию стратегий по уровню принимаемых решений с основными акцентами при их разработке и целями стратегического развития, можно представить универсальную программу стратегического анализа, позволяющую получить необходимые рекомендации для действий на каждом уровне управления и избежать многих проблем, характерных для табличного и матричного подходов.

Список использованной литературы:

[1] Н.А. Казакова. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для магистратуры. - 1 - е изд. - М.: Юрайт, 2014. – 500 с.

[2] G. Hamel, C. Prahalad. Competing for the Future. Harward Business School Press, 1996. - 422 с.

[3] О.С. Виханский. Стратегическое управление : учебное пособие. - 6 - е изд., перер. и доп. - М.: Гардарика, 2014. - 316 с.

© В.В. Заруйкин, 2017

УДК 332

Е.В. Зенина

Студентка 3 курса СКФУ, г. Ставрополь, РФ

И.В. Ермаков

канд. экон. наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ

Е.А. Рябова

документовед СКФУ, г. Ставрополь, РФ

leta.16@mail.ru

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация

В статье рассмотрен зарубежный опыт поддержки инновационного развития экономики и перспективы применения, указанных мер в условия Российской Федерации. Особое место уделено механизмам прямого инвестирования инноваций.

Ключевые слова:

Инновации, инвестиции, модели инновационного развития экономики, концессионное соглашение.

Государственная финансовая поддержка исследований и разработок во всех ведущих зарубежных странах играет ключевую роль в обеспечении инновационного процесса. Государство само выступает крупным, а в ряде стран и основным инвестором в новые знания и технологии.

Особое место в программах развития экономик ведущих стран занимают на следующие направления: дальнейшее наращивание государственных инвестиций в исследования и разработки в приоритетных отраслях; повышение экономической отдачи от вкладываемых бюджетных средств, в том числе за счет стимулирования внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию; принятие комплексных мер по стимулированию инновационной активности частного бизнеса, особенно малых и средних предприятий.

Кроме того, все страны особое внимание уделяют вопросам подготовки квалифицированных научных и инженерно - технических кадров – главной производительной силы в инновационной экономике, предусматривая в ближайшие годы значительное наращивание бюджетных ассигнований на эти цели.

Анализ международного опыта экономических преобразований, осуществляемых государством и бизнесом для роста инновационной составляющей в экономике, позволяет выделить англосаксонскую, европейскую, скандинавскую и азиатскую модели инновационного развития (таблица 1).

Таблица 1. Модели инновационного развития экономики

Наименование модели	Страны	Субъекты	Особенности
Англосаксонская модель	США, Великобритания, Австралия и др.	Малые и средние инновационные компании	Вмешательство государства незначительно, заключается в установление нормативно - правовых рамок и поддержании конкуренции на рынке
Европейская (континентальная) модель	Франция, Германия, Австрия, Венгрия и др.	Крупные компании и организации	Непосредственное влияние государства на формирование и финансирование инновационной политики
Скандинавская модель	Финляндия, Дания, Швеция	Фирмы, занимающие определённую инновационную нишу	Государство способствует развитию партнерских отношений в инновационном процессе с помощью кластеров, а также финансирования ранних стадий НИОКР
Азиатская модель	Япония, Республика Корея и др.	Развитие инноваций внутри крупных корпораций	Функционирование данной модели связано с привлечением и развитием уже существующих инноваций, путем создания системы финансовой поддержки

Основные направления развития инновационной составляющей экономики России: образование; привлечение иностранных инвестиций; создание рынка внутреннего потребления; предпринимательства.

В РФ в настоящее время отсутствует четко сформулированная промышленная и научно - техническая политика, включающая источники финансирования инноваций модернизации экономики. Так же в структуре финансирования есть заметные различия по сравнению с зарубежными странами. Основная часть ассигнований приходится на государственный сектор экономики, в то время как в ведущих странах мира от 50 до 80 % приходится на негосударственный сектор экономики.

Для развития российской системы финансирования НИОКР необходимо развивать механизмы прямого инвестирования: венчурное финансирование; проектное финансирование; концессионные соглашения (таблица 2).

Таблица 2. Механизмы прямого инвестирования инноваций.

	Преимущества	Недостатки
Венчурное финансирование	<ol style="list-style-type: none"> 1. Небольшое количество участников проекта. Главное условие – перспективность проекта. 2. Высокая надежность большинства фондов, т.к. они содержат крупные капиталы. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие условия предъявляемые к авторам проектов. 2. Высокие риски вложений.
Проектное финансирование	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предполагает наличие бизнес - плана. 2. Проектное финансирование предполагает предоставление кредита на неопределенный срок, в зависимости от перспективности проекта. 3. Риски по проекту распределяются между заемщиками и кредиторами 4. Кредитор участвует в распределении прибыли, полученной от реализации инновационного проекта. 5. Источником погашения задолженности являются доходы от инновационного проекта 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Жесткий контроль за деятельностью предприятия на всех этапах реализации инновационного проекта. 2. Потеря заемщиком определенной степени независимости при принятии решений. 3. Высокие затраты на подготовку проектной документации. 4. Более высокие проценты по предоставляемому кредиту.
Концессионное соглашение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Является наиболее развитой, прогрессивной и комплексной формой ГЧП: носят долгосрочный характер, частный сектор обладает полной свободой в принятии административно - хозяйственных отношений, однако у государства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие налоговые риски 2. Несогласованность концессионного законодательства с иными отраслями. 3. Существуют риски лицензирования,

	остаётся достаточно рычагов воздействия.	оформления функций сбыта, подбора персонала, тарифного регулирования.
--	------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------

Во многих, зарубежных странах активизация инновационной деятельности частных компаний достигается посредством использования в отношении, инновационного бизнеса ряда налоговых льгот. Величина прямой и косвенной государственной поддержки инноваций относительно размера ВВП в различных странах отражает различное соотношение использования, прямого финансирования и итоговых льгот для стимулирования НИОКР. Такие страны, как Германия, Швеция, Новая Зеландия, делают ставку на прямую финансовую поддержку. В России объем налоговых льгот составил лишь 0,02 % ВВП при величине прямого финансирования в 0,39 % . В то же время большинство развитых государств, достигнув положительных результатов в построении экономики инновационного типа, активно применяют налоговые льготы для подобного рода компаний. Так, Франция предоставляет налоговые льготы предприятиям, осуществляющим НИОКР, в размере 0,26 % ВВП, Южная Корея - 0,24, Бельгия - 0,2, Канада - 0,18 % ВВП. Среди стран БРИКС в качестве инструмента повышения инновационной активности налоговые льготы введены Китаем (0,06 % ВВП), Бразилией и ЮАР (0,03 % ВВП).

Список использованной литературы:

1. Гусев, А.Б. Система индикаторов национальной инновационной системы России и развитие частно - государственного партнерства [Электронный ресурс]. // Urban Planet. – URL: http://urban-planet.org/article_30.html
2. Иголкин, И.С. Экономическая структура региона как система / И.С. Иголкин // Регион: системы, экономика, управление. – 2016. – № 3 (34). – С. 13 - 20.
3. Слепов, В.А. Петрикова Е.М. Инновационный вектор развития группы стран БРИКС после кризиса / В.А. Слепов, Е.М. Петрикова // Финансы и кредит. – 2012. - № 2 (482). - С. 2 - 10.

© Е.В. Зенина, И.В. Ермаков, Е.А. Рябова, 2017

УДК 338

Золина А.А.

Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Запасы являются неотъемлемой частью в функционировании любой экономической системы. Каждое производственное предприятие имеет материально - производственные запасы, от объемов которых и зависит результат его деятельности. Поэтому, для того, чтобы увеличить результат коммерческой деятельности предприятия, необходимо уметь

правильно управлять запасами. Управление запасами, в свою очередь, приведет к повышению рентабельности и скорости обращения вложенного капитала.

Политика управления запасами является частью политики управления оборотными активами, благодаря которой идет оптимизация размера и структуры запасов товарно - материальных ценностей и уменьшение расходов на их обслуживание.

Политика управления запасами необходима для решения конкретных задач. С помощью нее можно создать запас материальных ресурсов на предприятии в необходимом и оптимальном объеме, что позволит обеспечить бесперебойное функционирование предприятия. Из этого можно сделать вывод, что управление запасами – управленческая деятельность, которая направлена на снабжение предприятие материально - техническими ресурсами.

Существует несколько классификаций запасов. Рассмотрим классификацию запасов по времени, в рамках которой выделяются различные количественные уровни запасов.

Запасы по времени делятся на:

- Максимальный желательный запас, который определяет уровень запаса, оптимальный и экономически выгодный в данной системе управления запасами. Такой запас служит ориентиром для размера запасов;
- Пороговый уровень запаса, который определяет момент времени выдачи очередного заказа;
- Текущий запас, который соответствует уровню запаса в любой момент учета;
- Гарантийный(страховой) запас, который позволяет удовлетворять потребности потребителей в форс - мажорных обстоятельствах;
- Неликвидные запасы.

Для того, чтобы предприятие эффективно работало необходимо иметь определенные материальные ресурсы, оптимальное количество которых достигается благодаря товарно - материальным запасам.

Удовлетворения потребностей различного рода производств материальными ресурсами происходит в 3 этапа: планирование, производство и распределение. Однако может возникнуть ситуация, когда в момент поставки имеющийся объем материальных ресурсов будет не соответствовать требующему. Поэтому, чтобы предотвратить остановку производства, необходимо создавать запасы. Существуют факторы, которые выступают либо за увеличение, либо за сокращение запасов (табл.1):

Таблица 1 – Факторы увеличения или снижения запасов

Факторы за увеличение запасов	Факторы за минимизацию запасов
Дискретность поставок	Плата за физ. хранение
Непредвиденные колебания в спросе или объеме поставки	Потери в количестве запасов
Изменения конъюнктуры, связанные с сезонностью, инфляцией или повышением цен	Изменения в качестве запасов
	Моральный износ

Задачей политики управления запасами служит определение точного времени и размера заказа на восполнение запасов для обеспечения бесперебойной работы предприятия.

Политика управления запасами реализуется следующей последовательностью этапов:

I-Анализ запасов товарно - материальных ценностей (ТМЦ) в предшествующем периоде (в процессе этого анализа производится определение уровня обеспеченности производства ТМЦ, их реализация при производстве продукции и эффективность использования запасов).

II-Формулировка целей формирования запасов. Запасы на предприятии могут создаваться с разными целями:

- Запасы сырья, используемые в текущее время;
- Запасы готовой продукции с целью обеспечения сбыта;
- Сезонные запасы.

III-Оптимизация объемов существующих запасов.

IV-Оптимизация общей суммы запасов товарно - материальных ценностей. На данном этапе рассчитывается оптимальный объем запасов каждого вида продукции в отдельности и в целом по всем видам.

V-Эффективное использование и распределение запасов с целью обеспечения высокой оборачиваемости. Данные показатели могут достигаться путем оптимизации материальных потоков всех запасов, что, в свою очередь, определяется тем, как наилучшим образом распределить запасы на данном предприятии. Оптимизация должна привести к быстрому движению материальных ресурсов в необходимом размере в нужное место и с оптимальными затратами на выполнение данной деятельности.

VI-Определение обоснованности выбора метода оценки запасов;

VII-Обеспечение эффективных методов контроля за движением всех запасов производства.

Существует три метода формирования запасов:

1. Консервативный метод (данный метод направлен на хранение большого количества запасов, чтобы в условиях непредвиденных обстоятельств (резкий рост цен, перебой в поставке и т.д.) производство смогло работать без задержек, используя имеющиеся запасы);

2. Умеренный метод, который подразумевает формирование небольших объемов запасов на случай форс - мажорных ситуаций, однако рентабельность и риски при таком методе находятся на среднем уровне;

3. Агрессивный метод (такой метод заключается в сведении к минимуму количества запасов на предприятии или их отсутствию, что увеличивает риски в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, однако именно это увеличивает вероятность получения большей прибыли).

Таким образом, можно сделать вывод, что для эффективной деятельности предприятия, приносящей высокую прибыль, необходимо управлять запасами производства. Предприятию необходимо иметь такой оптимальный уровень запасов, который позволит ему функционировать без перебоев в случае непредвиденных обстоятельств, а также такой уровень, при котором не будут увеличиваться издержки на хранение и неиспользование данных запасов.

Список использованной литературы:

1. Модели и методы управления запасами / В.А. Лотоцкий, А.С. Мандель. – М.: Наука, 2006
2. Плоткин Б.К. Управление материальными ресурсами. – Л.; 2007
3. Аникин Б.А. Логистика: Учебное пособие. – М; ИНФРА – М.; 2002. – 368 с.
© Золина А.А., 2017

УДК 339

М.А. Зоренко
студентка, ЮЗГУ,
г. Курск, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ДРЕВЕСИНЫ

Аннотация. В данной статье подробно рассмотрен и проанализирован ряд особенностей, связанных с таможенным контролем древесины и изделий из неё. В статье также выявлены основные проблемы таможенных органов в области таможенного контроля, в особенности, идентификации, древесины. Предложенные способы решения этих проблем.

Ключевые слова: таможенный контроль, древесина, идентификация, ТН ВЭД ЕАЭС, нарушения таможенных правил, классификация, декларирование товара.

Нельзя переоценить значение древесины в современном мире. Сложно назвать какую-либо отрасль хозяйства, где древесина не используется вообще. Древесину напрямую используют в производстве мебели, столярно-строительных изделий. Неотъемлемую роль играет древесина и в предметах обихода. Это подтверждает востребованность товара как на внутреннем рынке, так и на внешних рынках [1, с. 132].

Целью таможенного контроля в части определения сортности товара является предотвращение декларирования лесоматериалов с занижением сорта. Несмотря на то, что пороки древесины не изменяют классификационный код товара, их определение необходимо для установления сортности и таможенной стоимости товара как налогооблагаемой базы [2, с. 133].

В случаях выявления признаков занижения сорта при декларировании лесоматериалов и потребности в специальных познаниях для разъяснения вопросов, возникающих при осуществлении таможенного контроля, назначается экспертиза товаров [5, с. 30].

Декларирование одной породы под видом другой приведёт к неверной уплате таможенных платежей. Следовательно, установление и анализ подробных характеристик товара позволит декларантам минимизировать риски заявления недостоверных сведений о товаре или таможенным органам предотвратить правонарушения в сфере таможенного дела [3, с. 185].

Очевидно желание участника ВЭД минимизировать расходы, связанные с уплатой таможенных пошлин ввиду заявления недостоверных сведений о товаре. В целях предотвращения неверной классификации, занижения таможенной стоимости, приказом ФТС России от 20 апреля 2010 года № 801 «О местах декларирования отдельных видов товаров» определены места декларирования товарных позиций 4401, 4403, 4404, 4406, 4407 (за исключением следующих подсубпозиций 4407 10 150 0, 4407 10 310 0, 4407 10 330 0, 4407 10 380 0, 4407 99 200 0, 4407 99 250 0, 4407 99 400 0) ТН ВЭД ЕАЭС.

Наиболее распространёнными правонарушениями в сфере таможенного дела является недекларирование или недостоверное декларирование товаров 44 группы ТН ВЭД ЕАЭС при помещении под таможенную процедуру экспорта, в том числе с предоставлением недействительных или подложных документов.

Но, тем не менее, ведётся активная нормативно - правовая деятельность по предотвращению подобных нарушений. В настоящее время подлежат лицензированию ценные породы древесины, среди которых дуб, ясень, бук, контроль за вывозом которых возложен на таможенные органы. Для выявления нарушения таможенных правил и повышения эффективности таможенного контроля экспорта леса и лесоматериалов целесообразно декларацию на товары документально подтверждать сведениями приобретения, транспортировки и заготовки лесоматериалов. Данная мера значительно сократит движение незаконно полученных лесоматериалов через таможенную границу. Для этих целей таможенным органам необходимо создать единую информационную базу данных по аренде, заготовке, переработке, реализации и экспортных сделках с лесоматериалами. Это позволит быстрее пресекать правонарушения и получать информацию для оформления и контроля в режиме реального времени [4].

Таможенные органы, как правило, не располагают современными техническими средствами таможенного контроля определения размеров лесоматериалов. Следовательно, необходима автоматизация процессов контроля для ускорения работы таможенных органов в области идентификации товара.

Список использованной литературы:

1. Головин, А.А. Совершенствование системы управления земельными ресурсами агропромышленного комплекса региона: монография / А.А. Головин, М.: Издательство «ПЕРО». – 2016. – 190 с.
2. 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.
3. Головин, Ар.А. Оценка состояния экспортной диверсификации Российской Федерации / Ар.А. Головин, А.А. Головин // Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития: сб. ст. – М: ИД Университетская книга. – 2016. – С. 185 - 189.
4. Сенотрусова С. В. Круглый лес в квадрате проблем // Стратегия России. 2013. №3.
5. Сенотрусова С. В. Проблемы таможенного контроля вывоза лесоматериалов // Устойчивое лесопользование. 2011. №2. С. 30 - 35.

© М.А.Зоренко, 2017

ОЖИДАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, СВЯЗАННЫЕ С ВНЕСЕНИЕМ ДОПОЛНЕНИЙ В ЗАКОН «О ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ»

Аннотация

Введение изменений в закон «О теплоснабжении», связанное с внедрением метода альтернативной котельной, может способствовать открытию малых предприятий в данной сфере.

Ключевые слова:

теплоэнергетика, малое предпринимательство, альтернативная котельная.

Существующие структуры теплоэнергетики в большинстве городов Российской Федерации сформированы в основном на базе централизованных источников тепловой энергии. Теплоэнергетические предприятия, с одной стороны, являются основой для экономического развития страны, а, с другой, определяющим условием жизнедеятельности всего общества. Социально - экономическая значимость теплоэнергетики определяется производством тепла, направленного на отопление, горячую воду и социально бытовые нужды.

Используемое оборудование, размещенное на предприятиях тепловой энергии, устарело и изношено, что влечет за собой большой расход топлива, а также приводит к снижению эффективности их работы. В связи с износом – увеличивается нагрузка, приводящая к многочисленным авариям на теплотрассах [1]. Из - за небольшого количества ТЭЦ (ТЭС) в крупных городах, происходят потери тепла, вызванные большой протяженностью магистральных сетей. Анализируя основные показатели официальной статистики, можно отметить, что, несмотря на то, что число аварий и потери тепла сократились, их значения остаются достаточно большими (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Динамика показателей теплоснабжения

	2010	2013	2014	2015
Число отопительных котельных (на конец года), тыс.	73,1	73,9	75,2	76,0
Протяженность тепловых и паровых сетей в двухтрубном исчислении, нуждающихся в замене, км	47998,9	48119,2	48988,9	49852,6
Число аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях	14584	8082	6782	5799
Потери тепла в сетях, в % от подачи тепла	10,6	10,9	11,4	11,1

Несмотря на то, что потребители могут построить собственную котельную, большая часть потребителей все равно подключены к центральному отоплению. Физическим лицам проще быть подключенным к ТЭЦ (ТЭС), чем заниматься строительством собственной котельной и ее обслуживанием. Однако, многие промышленные предприятия уже прибегли к строительству собственных котельных. Это, в первую очередь, обусловлено высокими тарифами, установленными для юридических лиц, а собственная выработка тепла на купных предприятиях окупается достаточно быстро благодаря снижению затрат на тепло.

Анализ зарубежного опыта показывает, что потенциал малого бизнеса в теплоэнергетике высок. Между тем этот сектор в Российской Федерации испытывает большое давление: крупные предприятия преобладают над небольшими теплоэнергетическими компаниями. Так в 2015 году в России вели свою деятельность 33,0 тыс. теплоэнергетических предприятий, из которых только 13,7 тыс. – малые предприятия (включая микропредприятия) [3 - 4].

Как показывает опыт, выйти из тяжелой ситуации в данной отрасли бизнеса самостоятельно, без поддержки государства, малый и средний бизнес не в состоянии. Так принятый Государственной Думой РФ Федеральный закон, вносящий изменения в закон «О теплоснабжении» может дать толчок развитию малого предпринимательства в сфере теплоэнергетики [5]. Изменения в первую очередь касаются нового метода исчисления тарифов на тепло – метода альтернативной котельной.

Альтернативная котельная представляет собой экономическую модель, определяющую стоимость тепла в регионе исходя из стоимости энергоносителей и стоимости эксплуатации котельной, так и необходимых для строительства тепловой системы инвестиций. Если на текущий момент времени государство регулировало тарифную политику на теплоэнергию, то к 2022 году будет устанавливаться только максимальная величина тарифа. Предельный тариф на тепловую энергию, вырабатываемую ТЭЦ, предлагается принимать равным тарифу котельной за вычетом стоимости транспортировки тепла по магистральным трубопроводам. Стоит отметить, что физически альтернативной котельной может и не существовать. Это некая расчетная величина, необходимая для развития отрасли.

В связи с тем, что РФ является большой страной, а климатические условия в регионах различны, тарифы на тепловую энергию тоже не одинаковы. В модели альтернативной котельной будут учтены данные особенности для каждой территории, на которой будет внедряться новая модель рынка тепловой энергии.

В результате открываются новые возможности для открытия малых предприятий. Предприниматель может построить собственную котельную, обладающую необходимыми техническими характеристиками, чтобы обеспечивать тепловой энергией потребителей. При этом важно установить тариф меньший по величине, чем установлен на ТЭЦ. Низкая стоимость привлечет новых клиентов. При этом при построении частных котельных, обеспечивающих теплом ряд домов, способствует сокращению тепловых потерь, так как длина магистральных путей сокращается.

Малый бизнес в сфере теплоэнергетики будет привлекательным и для инвесторов, так как они четко будут знать, что, вкладывая деньги в тепловую энергию, можно получать стабильный доход на протяжении долгого времени. Это связано с востребованностью тепловой энергией.

Таким образом, изменения, внесенные в закон «О теплоснабжении», закладывают фундамент долгосрочного развития малого бизнеса в теплоэнергетике.

Список использованной литературы:

1 Необходимость реформы теплоэнергетики вызвана неэффективностью [Электронный ресурс] // Энергетический портал «Энерго - info»: URL: http://www.energo-info.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=25240: 2017 - 03 - 23 - 21 - 44 - 28 (дата обращения 15.10.2017)

2 Жилищное хозяйство в России. 2016: Статистический сборник / Ред. кол.: И.Д. Масакова, Н.А. Власенко и др. М.: Росстат, 2016. 63 с.

3 Российский статистический ежегодник. 2016: Статистический сборник / Ред. кол.: А.Е. Суринов, Э.Ф. Баранов и др. М.: Росстат, 2016. 725 с.

4 Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. / Ред. кол.: А.Е. Суринов, Э.Ф. Баранов и др. М.: Росстат 2017. 511 с.

5 О внесении изменений в Федеральный закон «О теплоснабжении» и отдельные законодательные акты российской федерации по вопросам совершенствования системы отношений в сфере теплоснабжения [Электронный ресурс]: федер. закон от 29 июля 2017 г. № 279 - ФЗ : принят Гос. Думой 19 июля 2017 г. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс»

© И.О. Зыкова, А.В. Виноградова, 2017

УДК33

А. С. Ибраева

магистрант НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

Научный руководитель: Т.Н. Черепкова

канд. экон. наук, доцент НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

alinochka-ibraeva@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ПАО «СБЕРБАНК»

Аннотация. В данной статье автор рассматривает аспекты организации финансового контроля в ПАО «Сбербанк», выявляет проблемы в данной деятельности банка. На основании выявленных проблем автор предлагает пути их решения.

Ключевые слова: Сбербанк, финансовый контроль, аудит, внутренний контроль, финансовый контроль в банке.

Государственный финансовый контроль является важным инструментом управления государственными финансами. Аудит является независимым финансовым контролем. Отличительными чертами аудита, характеризующими особенности его содержания и проведения, являются: выражение мнения аудитора, которое определяется избранным им

уровнем существенности, как итог аудита; оценка достоверности, то есть обоснованности, а не законности бухгалтерской, то есть финансовой отчетности аудируемого лица.

Финансовый контроль дает как социальный, так и организационный эффект. Социальный эффект проявляется в виде применения мер к лицам, допустившим нарушения законодательства. Увольняя недобросовестных сотрудников либо привлекая их к уголовной ответственности, социальная атмосфера улучшается, руководящие должности занимают более квалифицированные кадры, появляется лояльность к власти, что ведет к социальной стабильности государства [2, с.15 - 21].

Главной перспективой развития государственного финансового контроля в настоящее время является создание эффективного взаимодействия органов государственного контроля с независимыми аудиторами [3, с. 121 - 126].

ПАО «Сбербанк России» является одним из крупнейших банков российского банковского сектора, во многом задающий и определяющий вектор его развития. ПАО «Сбербанк» - активно развивающийся банк, наращивающий объемы депозитов и кредитного портфеля, активно управляющий кредитными рисками. Анализ финансовых результатов ПАО «Сбербанк» говорит о росте эффективности бизнеса банка, при некотором замедлении темпов роста доходности и снижении уровня рентабельности. Основные проблемные аспекты деятельности ПАО «Сбербанк» связаны с макроэкономической обстановкой, активным развитием инновационных технологий в банковском секторе, управлением рисками в условиях активного развития конкурентной среды.

Система внутреннего контроля в ПАО «Сбербанк» строится с учетом общепринятых международных подходов, включая формирование контрольной среды, мероприятия по управлению рисками и возможностями, мероприятия по выполнению контрольных процедур, информационные системы и коммуникация, мероприятия по мониторингу и независимой проверке. В целом система контроля и аудита в ПАО «Сбербанк» отвечает требованиям законодательства и действует в интересах самого банка, его клиентов, партнеров и государства.

Важным элементом эффективного функционирования системы внутреннего контроля ПАО «Сбербанк» является Департамент внутреннего аудита, созданный в целях осуществления проверки деятельности ПАО «Сбербанк», включая систему внутреннего контроля и систему управления рисками, оценку эффективности организации бизнес - процессов. Цели, принципы, задачи и функции Департамента внутреннего аудита определяются Наблюдательным советом ПАО «Сбербанк». Департамент внутреннего аудита информирует Правление и Наблюдательный совет ПАО «Сбербанк» о выявленных проблемах, реализованных или потенциальных рисках, нарушениях в деятельности ПАО «Сбербанк» и угрозах его интересам, включая случаи, когда органы управления и руководство ПАО «Сбербанк» приняли на себя риск, являющийся неприемлемым для ПАО «Сбербанк», или принятые меры контроля неадекватны уровню риска [1].

В ПАО «Сбербанк» назначается должностное лицо, ответственное за внутренний контроль, которое координирует (контролирует) деятельность подразделений, функциональных служб и должностных лиц ПАО «Сбербанк» по осуществлению ими внутреннего контроля, организует разработку локальных нормативных правовых актов, регламентирующих политику, методики, процедуры СВК в ПАО «Сбербанк»,

обеспечивает составление управленческой отчетности о состоянии СВК в ПАО «Сбербанк» представляет управленческую отчетность на рассмотрение Наблюдательному совету, Аудиторскому комитету, Правлению ПАО «Сбербанк» [1].

На основании проведенного анализа финансового контроля в ПАО «Сбербанк», были сформулированы следующие выводы о существующих проблемах организации контроля в банке:

- отсутствие деятельности по прогнозированию рисков, их наличие обнаруживается постфактум;
- узкие границы контроля;
- низкая эффективность контроля, вызванная человеческим фактором;
- отсутствие статистической структурированной информации по выявленным нарушениям.

В целях совершенствования организации финансового контроля в ПАО «Сбербанк», были предложены следующие решения.

Во - первых, *необходимо решить проблему отсутствия деятельности по прогнозированию рисков*, наличие которых обнаруживается постфактум. Достоверные прогнозы могли бы повысить эффективность финансовой деятельности банка. Источником информации о заемщиках – юридических лицах и их финансовых возможностях может служить информации из рейтинговых агентств. Рейтинговые агентства, получающие массу информации и публикующие лишь её часть в виде рейтингов, уравнивают потребности в конфиденциальности представляемой информации. Публикация рейтингов даёт им возможность действовать более быстро и деликатно, чем это обычно делают органы регулирования. Рейтинговые агентства, завоевавшие высокую репутацию надёжности среди руководства банковских учреждений, финансовых аналитиков, и широкой общественности, становятся для банков дополнительным источником управления рисками.

Во - вторых, *необходимо расширить границы контроля*. Расширив сферы деятельности контролируемых лиц, включив контрольно - аналитический элемент, к примеру, можно добиться принятия более своевременных и эффективных бизнес - решений в банке.

В - третьих, *повысить эффективность контроля*, низкий уровень которой вызван человеческим фактором. Как было установлено, текучесть персонала и низкая мотивация не позволяют эффективно осуществлять внутренний контроль в банке. Это, пожалуй, наиболее сложная проблема повышения эффективности финансового контроля в ПАО «Сбербанк». Очевидно, что здесь нужны комплексные меры управленческого и экономического характера. Необходимо разработать новый комплекс мотивации и стимулирования персонала, изменить их отношение к работодателю. Как известно, метод запугивания не даёт положительного результата в вопросе повышения эффективности деятельности персонала. Поэтому нужно убедить персонал качественно выполнять свою работу за высокий уровень заработной платы, престиж рабочего места и т.д. Без выполнения данных условий, к сожалению, повысить эффективность финансового контроля и снизить финансовые риски не удастся банку.

Таким образом, банку крайне необходима разработанная программа повышения качества работы системы внутреннего контроля и мотивации персонала.

В четвертых, *необходимо создать базу статистической структурированной информации по выявленным нарушениям*. Существующей базе реализованных рисков в Сбербанке России далеко до совершенства, она малофункциональна и неэффективна в работе. Для адекватного анализа проверяемого участка или филиала недостаточно содержащейся в ней информации. Для решения данной проблемы стоит привлечь стороннюю IT - компанию, которая занимается созданием подобных баз, и внедрить ее в деятельность банка. Помимо наличия структурированной информации по нарушениям, стоит занести в нее и другие данные по рискам, по отдельным клиентам, и на основе этой информации можно было формировать прогнозы рисков, и эту реализацию этой функции тоже можно доверить IT - разработчикам.

Таким образом, банку необходима разработка специального программного обеспечения для автоматизации аудиторских процедур, планирования аудита и обработки его результатов.

Использование данных механизмов в практической деятельности сможет существенно повысить эффективность системы внутреннего контроля в банках и приблизить её к международным нормам.

Список использованной литературы

1. Положение о системе внутреннего контроля в ОАО "Сбербанк России" от 17.10.2011 N 2289.

2. Ахмедова Л.А. К вопросу о государственном финансовом контроле и аудите в Российской Федерации // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. 2015. №1. С. 15 - 21.

3. Цоков К.В., Куртаев А.Ю. Уровни финансового контроля. Государственный финансовый контроль // Материалы VIII Международной научно - практической конференции «Интеграция науки и практики в современных условиях». М., 2017. С.121 - 126.

© А. С. Ибраева, 2017.

УДК 65

Иванова А.С.

студент 2 курса СПбГЭУ
avonavi.nastya@gmail.com

Гребенникова Я.В.

студент 2 курса СПбГЭУ
yagrabennikovaa@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

Аннотация

Статья посвящена проблеме нормирования труда на производстве. Данная тема является слабо изученной, но в то же наиболее важной в правильной организации труда на

производстве. В современном мире существует множество тенденций влияющих на формирования основных методов и систем нормирования труда, которые раскрываются в данной статье.

Ключевые слова

Нормирование труда, микроэлементное нормирование труда, норма труда, микродвижения, Modapts, BCM, MOST.

В современных условиях нормирование труда представляет собой элемент управления производством, направленный на минимизацию трудовых затрат, путем изучения трудовой деятельности человека и установления норм труда.

Стоит отметить, что нормы труда используются уже долгое время и отрицать необходимость данного фактора будет достаточно глупо и нерассудительно. Ещё, начиная с установления плановой экономики в СССР, нормирование труда являлось неотъемлемой частью процесса становления и развития предприятия.

Экономические преобразования 90 - х кардинально изменила национальную экономику. Каждое предприятие в отдельности стало задумываться о том, каким образом сократить свои издержки и при этом максимизировать прибыль. В частности, решением данной задачи могло служить изменения подхода к использованию трудового потенциала компании. Здесь следует говорить не только о снижении зарплаты, сокращения рабочей силы, а также и об изменении нормы труда. Можно с уверенностью сказать, что нормирование труда является фундаментом успешной и эффективной организации, однако именно в 90 - е годы потенциал нормирования не был использован в полную меру, поскольку господствовало представление, согласно которому нормирование – это пережиток прошлого, рудимент командно - административной экономики.

В современном мире этот вид деятельности находится в тесной взаимосвязи с прогрессированием технико - промышленного комплекса, психофизиологическим состоянием человека, спецификой предприятия, а так же с развитием экономики в целом. Благодаря этим связям нормы труда не могут быть едины для всех организаций, устанавливаться на достаточно долгий срок и иметь одни и те же методы установления. Поэтому очень важно следить за тенденциями нормирования труда в ракурсе анализа достижений научно - технического прогресса.

Нормирование труда играет и социальную роль на российских предприятиях. Как отмечает А.А. Песоцкий, “управление человеческими ресурсами подразумевает гуманизацию трудового процесса, которая может быть достигнута путем грамотно организованного нормирования труда, позволяющегося эффективно материально стимулировать работников. [5]”

Современные методы нормирования труда появились в XX веке Ф. Тейлором и семьей Гилберт. Ф. Тейлор исследовал и первым использовал хронометраж в нормировании труда. Данный метод сохраняет свою актуальность, хотя и был придуман век назад. Сегодня использовать этот метод помогают программы: DATAMY, POT, Ultimate Work Study System и другие. Такие программы позволяют регистрировать сведения автоматически и сами разрабатывают нормы на их основе. Ф. Гилберт особое внимание уделял изучению микродвижению, он старался максимизировать эффективность труда посредством удаления из рабочих операций ненужных и затратных операций. Именно эта концепция легла в основу современного метода нормирования труда по микроэлементам. Сам по себе данный

метод нормирования труда представляет собой разделение сложных трудовых процессов на совокупность простых элементов (микродвижений), например, «взять», «переместить», «положить» и т.д. Через сложение временной длительности элементов микроэлементного нормирования можно вычислить норматив для выполнения конкретной операции. [2]

В настоящее время в нормирование труда прослеживается повышенное внимание к психофизиологическим состояниям человека, а так же мировая тенденция к повышению мер безопасности. Таким образом, нормирование труда является не только инженерной, но и социально - экономической задачей, охватывающей решение вопросов удовлетворенности трудом, развития работников, перспектив их дальнейшей трудовой деятельности, психологического и физиологического состояния трудящихся. Так, например, в НИИ труда был разработан показатель работоспособности (утомляемости), который был заложен в систему микроэлементных нормативов времени, при котором утомление не должно превышать допустимых значений. В результате исследований было определено, что нормальный темп работы равен выполнению базового микроэлемента «протянуть руку без осторожности и с малой степенью контроля на расстояние 40 см со скоростью 93 см / с».

С развитием технологий и науки сфера микроэлементного нормирования труда стала активно развиваться, так как данный процесс стало более просто изучать и исследовать. Например, стало возможным применять видеосканеры Microsoft Kinect for Windows . Такой сканер позволяет выстраивать проекцию человека и идентифицировать мельчайшие его движения.

Кроме этого, международной организацией МТМ были созданы различные системы нормативов для микроэлементного нормирования. Выделяют системы:

- 4М – используется для основного производства и была разработана сотрудниками из США и Канады
- МЕК – используется для ручного труда на мелком производстве и была разработана сотрудниками из Германии
- МТМ - Y – используется для ручного труда на машинном производстве и была разработана сотрудниками из Швеции
- ЦАЗ – многофункциональная система для нормирования на крупном производстве
- ЗАМ – используется для циклов работ
- МТМ - С – используется для нормирования военнослужащих

Самой новейшей системой нормирования является Modapts Plus. Она имеет целый ряд преимуществ по сравнению с другими системами и эффективней остальных примерно в 1,27 раза. Эта система может применяться даже для нормирования сложноструктурированного производства. Сейчас эффективность своего действия данная система подтвердила в ряду различных крупных компаниях по всему миру: Ford, Sony, Electolux, Ericsson, Unilever и многие другие. [1]

Сегодня существует большое количество различных видов микроэлементных нормативов рабочего времени, которые были выдвинуты как за рубежом, так и на территории нашей страны. Главное отличие этих систем от “советской” школы нормирования заключается в том, что они имеют различное количество и состав движений, а также их продолжительность, в то время как отечественные системы нормирования измеряли более крупные трудовые операции, не разделяя их на конкретные движения.

На данный момент в России на ряде промышленных предприятий используется модель MOST, особенно в машиностроение, что помогает более грамотно распределить затраты времени на каждом промежутке производства. Хотя раньше на территории нашей страны существовала своя модель – БСМ (базовая система микроэлементных нормативов). [3]

Технологический прогресс, а в частности появление автоматизированных средств сбора и обработки информации, в значительной степени увеличило возможности применения любых методов нормирования. За счет этого происходит переориентация деятельности нормировщиков. Если до недавнего времени усилия теоретиков и практиков были сосредоточены на создании методов измерения труда рабочих основного производства, то сейчас разрабатываются принципы и методы нормирования труда вспомогательных рабочих, руководителей, специалистов и служащих, что обусловлено структурными изменениями.

На основе выше изложенной информации можно сделать выводы относительно современных тенденций нормирования труда.

Во - первых, в условия рыночной конкуренции все больше увеличивается потребность предприятий в нормировании труда.

Во - вторых, наблюдается повышенное внимание к психофизическому состоянию работника и его безопасности, при расчете норм труда.

В третьих, развитию нормирования труда способствует увеличение темпов технологического прогресса, перманентное появление на рынке нового оборудования.

В четвертых, одной из ведущих систем нормирования на мировом рынке является микроэлементное нормирование, который требует единичного просчета всех норм времени и труда, то это позволяет экономить время, энергию, деньги на содержание нормировщиков.

Список использованной литературы:

1. Бухалков М.И. Организация и нормирование труда. Учебник для вузов. - М.:ИНФРА - М,2007. - 400 с.
2. Нормирование труда: Учебник. / Под ред. Ю.Г.Одегова. - М.:Экзамен,2006. - 320 с.
3. Организация, нормирование и оплата труда. Учебное пособие. / Под ред. А.С.Головачева. - М.: Новое знание, 2007. - 496 с.
4. Организация и нормирование труда. Учебник для вузов / Под ред. Ю.Г. Одегова. - М.: Экзамен, 2008. - 464 с.
5. Песоцкий А.А. Социальная политика в российской деловой практике. В сборнике: Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала Межвузовский сборник научных трудов – СПб, 2014. С. 109 - 112.

© Иванова А.С., Гребенникова Я.В., 2017

УДК 338.2

Н.С. Иващенко. канд.экон.наук., доцент

РГУ им. А.Н. Косыгина г. Москва, РФ. E - mail: suncycle@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются современные тенденции развития общества и предпринимательства, обеспечивающие устойчивое развитие организаций, определяются факторы, учет которых необходим при формировании стратегии развития организации

Ключевые слова:

устойчивое развитие, информационная эпоха, тенденции, факторы, ответственность, культурный контекст, инновационные процессы, партнерство, саморегулирование, самообучение, лидер, клиентоориентированность

Информационная эпоха, в которой сегодня осуществляется предпринимательская деятельность, предъявляет определенные требования к обеспечению устойчивости развития бизнеса, которые связаны, прежде всего, с культурным и ответственным контекстом ведения бизнеса в инновационных и в организационных областях, в отношениях с партнерами, будь то государство, инвесторы или сотрудники организации, клиентоориентированности и т.д.

Основные тенденции в сфере предпринимательства могут быть сформулированы сегодня следующим образом:

1. Современная деятельность организаций связана с ее постоянными преобразованиями.
2. Главным фактором обновления производства и повышения его эффективности становятся информация и знания человека, его умения и творческие способности.
3. Производственные процессы и продукты в ведущих отраслях экономики становятся все более сложными и высокотехнологичными, а, следовательно, требуются специализированные уникальные навыки.
4. Ассортимент все более дифференцирован.
5. Расширяются использование и передача информации, она начинает играть все большую роль в экономической и общественной деятельности.
6. Проблема компетентности и некомпетентности является более важной, чем проблема владения.
7. Непрерывное образование становится необходимым условием профессиональной пригодности.
8. Рутинные функции сменяются творческими.
9. Знания и информация становятся чуть ли не главными объектами купли - продажи.

Все эти характерные черты современного предпринимательства определяют те факторы и тенденции, которые обеспечивают устойчивость развития организации, т.е. ее способность в процессе изменений обеспечить равновесие своей внутренней структуры и динамики [1]. К их числу, по - нашему мнению, могут быть отнесены следующие:

1. Перманентность инновационных процессов во всех сферах деятельности организации. Правда, с одной стороны, инновационные процессы вносят дестабилизацию в деятельность организации. Но, с другой стороны, устойчивость развития может быть моментной и динамической. При этом моментная устойчивость характеризуется достаточной степенью удаленности возможной величины потерь предприятия в результате возмущающих воздействий среды, от максимальной величины потерь, которые может понести предприятие без утраты способности к осуществлению экономической деятельности. Динамическая устойчивость развития определяется как постоянство и непрерывность процесса изменений предприятия в направлении совершенствования с целью перехода на качественно новый уровень деятельности [2].

2. Формирование и укрепление корпоративной культуры и ценностей организации в том числе. Приверженность ценностям, воплощаемым организацией, способствует формированию командного духа, что, в свою очередь, обеспечивает рост творческой активности персонала и транслирование нововведений.

3. Непосредственное трансформирование себя и постоянное обучение своих членов, что часто трактуется как самообучающаяся организация. Продуцирование новых идей и экспериментирование должно стать естественным состоянием организации. Тогда это не станет вызывать сопротивления и не будет каждый раз выбивать организацию из состояния равновесия. Основные критерии, по которым организация может декларировать себя как самообучающуюся, это: созданные условия для саморазвития ее сотрудников; атмосфера терпимости к неудачам и промахам; постоянный обмен знаниями и информацией между различными подразделениями и отделами организации; стратегическая гибкость; эффективное партнерство в части обмена опытом; отношение к человеческим ресурсам как к стратегическим ресурсам, бережное отношение к человеческому потенциалу и др.

4. Саморегулирование, что подразумевает выполнение контрольных и надзорных функций самой организацией в рамках, установленных государством, как свидетельство ее высокого уровня развития и способности к самостоятельному объективному анализу деятельности отдельных работников и организации в целом по утвержденным внутренним регламентам документов.

5. Эффективное лидерство. Развитие – это движение вперед, эволюционные преобразования. Лидеры – это те люди, которые обладают визионерством, способны сформулировать видение будущего организации и мотивировать членов группы на его воссоздание. Лидеры формируют команды, сплоченность которых превращает идеи в реальность.

6. Способность к кооперации и ко - эволюции. Для устойчивого развития организации целесообразно иметь надежных стратегических партнеров, крепкие и долгосрочные связи с которыми повышают конкурентные преимущества организации, что положительно влияет на ее устойчивость.

7. Социальная ответственность, которая является оборотной стороной партнерства. Социальная ответственность – это ответственность за охрану окружающей природы, здоровья человека, за соблюдение его прав. Категория устойчивости развития изначально была сформулирована Международной комиссией ООН по окружающей среде и развитию (1987г.) как такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Социальная ответственность повышает лояльность клиентов, инвесторов, компаний, с которыми организации контактируют на рынке, государственных органов и т.д. Рост лояльности способствует росту устойчивости.

8. Клиенториентированность, без которой в рыночной экономике практически невозможно конкурировать и развиваться. Ориентация на потребителей, их нужды и запросы сегодня обеспечивается внедрением новых маркетинговых технологий исследования рынка и продвижения на нем. Digital - маркетинг предлагает совершенно иной охват рынка в плане выявления покупательских предпочтений, поиска потенциальных и удержания лояльных клиентов. Особенно активно данная тенденция

проявляется на рынке B2B. Отставание в данной области может значительно снизить устойчивость развития организации.

Названные выше факторы не отрицают действие таких традиционных факторов, как прогрессивный состав оборудования, квалификация работающих и т.д. Здесь сделан акцент на тех современных тенденциях предпринимательства, отсутствие учета которых при формировании стратегии развития организации отрицательно скажется на реализации поставленных целей устойчивого развития.

Список использованной литературы:

1. Войнова Ю. С. Обеспечение устойчивости предприятия в условиях экономического кризиса / Ю.С. Войнова // Труды Вольного Экономического Общества России Том 93. – 2008. - №1 –С.59.
2. URL:<http://vamocenka.ru/klassifikaciya-faktorov-ustojchivogo-ekonomicheskogo-razvitiya-promyshlennogo-predpriyatiya/>.

© Н.С. Иващенко, 2017

УДК 336.719

А.А. Извекова

студентка 3 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

e - mail: lina.alina3105@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ФОРМАЛИЗАЦИЯ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные особенности организационной структуры управления коммерческим банком, выявлены тенденции формализации и децентрализации структуры управления, выдвинуты предложения об эффективности применения данных характеристик в организационных структурах банка

Ключевые слова

Коммерческий банк, организационная структура, проектирование организационных структур коммерческих банков, формализация, децентрализация

Для стабильного функционирования и развития в условиях конкуренции на финансовом рынке каждому банку необходима эффективная система менеджмента и эффективная организационная структура, разработанная в соответствии со стратегическими целями организации и учетом динамично меняющихся факторов внешней и внутренней среды. Организационная структура обеспечивает поддержку необходимых изменений в потенциале предприятия и трендах его развития, для адекватной реакции предприятия на новые возможности и угрозы во внешней среде [1, с. 274]. А также координирует выполнение всех функций управления, определяет права и обязанности структурных подразделений и коммуникационные связи между ними. То есть проектирование

организационных структур выступает инструментом повышения результативности деятельности.

К основным характеристикам организационных структур коммерческих банков относятся формализация и децентрализация.

Формализация организационной структуры отражает степень стандартизации деятельности коммерческого банка, обеспечивает понимание основных бизнес - процессов и позволяет руководству эффективно скоординировать работу банка при помощи определенного набора правил и процедур предъявляемых к отдельному подразделению и деятельности банка в целом. Она также способствует улучшению качества и эффективности протекания бизнес - процессов и повышению степени управляемости на всех уровнях.

На современном этапе развития коммерческих банков по мере расширения сфер деятельности и увеличения объемов операций централизованный подход к управлению функционированием организации вступает в противоречие с требованиями рыночных условий и потребностями клиентов, поскольку скорость принятия решений по проводимым операциям и сделкам становится слишком низкой и, следовательно, второй важной характеристикой организационной структуры стала децентрализация управления, которая предусматривает выделение структурных единиц банка в относительно самостоятельные центры, которым передаются полномочия и ответственность. Децентрализация уменьшает нагрузку на высшее руководство, позволяет принимать эффективные и своевременные решения по вопросам деятельности подразделений [2], т.к. сотрудники на местах обладают более полной и достоверной информацией, что также способствует ускорению реакции организации на изменение внешней и внутренней среды.

Оптимально спроектированная структура управления коммерческим банком позволяет получить дополнительные преимущества, что является важным в условиях возрастающей конкуренции на финансовом рынке. Построение эффективной организационной структуры основывается на тех целях и задачах, которые стоят перед банком, его особенностях и характере специализации. Эффективное функционирование в значительной мере зависит от ориентированности банка на приспособление своей внутренней структуры к потребностям рынков и клиентов. Результат деятельности банков непосредственно зависит от верного распределения центров ответственности при осуществлении банковских услуг. Именно поэтому менеджеры всех уровней уделяют большое внимание принципам и методам формирования, выбору типа и вида структур, изучению тенденций в построении и оценке их соответствия поставленным целям и решаемым задачам.

В рамках проведенного исследования установлено, что формализация организационной структуры на сегодняшний день являются одним из ключевых факторов успеха любого коммерческого банка, это касается также и процесса децентрализации управления, который является эффективным инструментом в функционировании крупных кредитных организаций.

В условиях постоянной конкуренции на финансовом рынке, вопрос оптимизации и повышения эффективности управления коммерческим банком особенно актуален. Руководство организации постоянно решают вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности отдельного банка, чему также способствует оптимально

спроектированная организационная структура, позволяющая обеспечить эффективное функционирование всех составляющих элементов системы.

Список использованной литературы:

1. Натальина Т.В. Стратегия развития предприятий металлообрабатывающей промышленности: интегрированный подход // Вестник БУКЭП. 2017. № 3(64). С. 272 – 282.
2. Королев О.Г. Децентрализация управления кредитной организацией как средство повышения эффективности деятельности // Аудит и финансовый анализ. 2007. №2. С. 0 – 22.

© А.А. Извекова, 2017

УДК 656.2; 388.47

Е.А. Казанцева

Студентка 3 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

E - mail: lizoka.kazantseva.1997@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «РЖД» ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ СЕЗОННЫХ ГИБКИХ ТАРИФОВ

Аннотация

В данной статье рассматриваются сезонные гибкие тарифы и их особенности на железнодорожном транспорте ОАО «РЖД» за 2017 год, при помощи которых повышается конкурентоспособность компании. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в стране за последние годы повышается спрос на рынок транспортных услуг, а в том числе и на железнодорожном транспорте. Однако стоит отметить, что механизмы регулирования транспортной деятельности на различных видах транспорта неравнозначны, что создает конкурентные преимущества одной компании, которая занимается пассажирскими и грузовыми перевозками перед другими компаниями. Именно поэтому гибкие тарифы имеют очень большое значение на рынке пассажирских и грузовых перевозок железнодорожным транспортом.

Ключевые слова

Железнодорожный транспорт, тариф, конкурентоспособность, грузовые перевозки, пассажирские перевозки.

За последние несколько лет рынок железнодорожного транспорта претерпел значительные изменения. Быстрое и динамичное развитие конкуренции на рынке грузовых и пассажирских железнодорожных перевозок повлекло за собой создание новых тарифных ставок, которые зависят от сезонности пассажирских и грузовых перевозок.

Ключевым фактором, который отличает железнодорожный транспорт от других видов транспорта и отраслей экономики является специфика перевозки грузов и пассажиров. В данной отрасли степень унификации гораздо ниже, чем в других. В каждом конкретном

случае передвижение пассажира или груза на разные расстояния и в разных типах подвижного состава зависит от начально - конечных операций, а в случае с передвижением грузов это зависит еще и от работ погрузки и разгрузки. Особенности продукции железнодорожного транспорта непосредственно отражаются и в формировании тарифов на эти услуги.

Тарифы на грузовые и пассажирские перевозки, в силу своей массовой доли в цене конечного продукта (т.е. в цене на билет, в цене за километраж и т.д.) являются таким же полноценным экономическим регулятором, как и система госпошлин или налоги.

Тарифная политика ОАО «РЖД» – это такая категория, которая имеет множество аспектов, т.к. она непосредственно связана с взаимоотношением компании и государства, государства и каждого человека, каждого человека и компании, разных предприятий друг с другом и т.д. При этом стоит отметить, что под тарифной политикой следует понимать общие принципы, которых придерживается железнодорожный транспорт при формировании цен на свои услуги и продукцию [2].

Данная политика, которая проводится компанией ОАО «РЖД», является одним из самых важных факторов, который помогает достигать целей, стоящие перед компанией и влияет на ее конкурентоспособность.

В тарифообразовании компании отражается ряд экономических проблем, с которыми ей приходится сталкиваться – это прогнозирование, планирование, оценка эффективности инвестиций, отражение затрат и т.д.

Ниже представлена таблица гибкого регулирования тарифов за 2017 год на пассажирские и грузовые перевозки железнодорожным транспортом внутри Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1. – Гибкое регулирование тарифов на перевозки пассажиров в поездах дальнего следования и грузовые перевозки следующих во внутригосударственном сообщении в 2017 году.

Период индексации и тарифов	Количество дней	Коэффициент индексации пассажирских перевозок	Процент индексации пассажирских перевозок, %	Коэффициент индексации и грузовых перевозок	Процент индексации и грузовых перевозок, %
1 января – 8 января	8	1.1	+10	1.09	+9
9 января – 21 февраля	44	0.9	- 10	1.09	+9
22 февраля – 26 февраля	5	1.1	+10	1	0
27 февраля – 26 апреля	59	0.9	- 10	1	0
27 апреля – 9 мая	13	1.1	+10	1	0

10 мая – 25 мая	16	0.9	- 10	1	0
26 мая – 8 июня	14	1.1	+10	1	0
9 июня – 31 августа	84	1.2	+20	1	0
1 сентября – 17 сентября	17	1.1	+10	1	0
18 сентября – 2 ноября	46	0.9	- 10	1	0
3 ноября – 6 ноября	4	1.15	+15	1	0
7 ноября – 16 декабря	40	0.9	- 10	1.01	+1
17 декабря – 21 декабря	5	1	0	1.01	+1
22 декабря – 28 декабря	7	1.05	+5	1.01	+1
29 декабря – 30 декабря	2	1.15	+15	1.01	+1
31 декабря	1	1	0	1.01	+1

*данные таблицы взяты с официального сайта ОАО «РЖД» и сайта федеральной службы государственной статистики [1,3].

В данной таблице показано, как происходит регулирование тарифов в поездах дальнего следования и на грузовые перевозки в зависимости от сезонности перевозок. Так, например, следует заметить, что больше всего индекс возрастает в период летних пассажирских перевозок, т.е. с 9 июня по 31 августа, он увеличивается на 20 % . Падение индекса цен может зависеть от спроса на данный вид транспорта (в данной ситуации так же играет роль сезон пассажирских перевозок). Так же показано, как изменяется индекс на грузовые перевозки внутри страны. Можно заметить, что индекс цен на грузовые перевозки практически не изменяется (за исключением января и ноября, там индекс цен немного возрастает), т.к. зачастую цены на перевозку груза зависят от километража, веса и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что одной из самых острых проблем, которая стоит перед ОАО «РЖД», является определение и формирование стоимости на свои услуги. В таких условиях появляется необходимость в совершенствовании тарифообразования, которые могли бы позволить компании иметь возможность эффективно устанавливать цены на грузовые и пассажирские перевозки и быстро

принимать решения, реагируя на все происходящие изменения во внешней и внутренней среде компании.

Процесс установления тарифов в ОАО «РЖД» является комплексным решением, в котором обязательно должно быть учтено влияние таких факторов, как спрос на услуги, качество и ценности клиентуры, уровень затрат и т.д.

Для того чтобы ОАО «РЖД» развивала свою конкурентоспособность, требуется решить вопрос вагонной составляющей в инфраструктуре, т.к. этот фактор имеет большое значение при определении тарифов на перевозки. При низком уровне вагонной составляющей следует ожидать повышенный износ вагонного парка и отсутствие экономических стимулов к его обновлению.

Список используемой литературы:

- 1 Официальный сайт ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rzd.ru>
- 2 Тарифные расстояния между станциями на участках железных дорог. Кн. 2. Ч. 1, 2. Кн.
3. Тарифные расстояния между транзитными пунктами железных дорог федер. ж. - д. трансп. : сборник. - Екатеринбург : Урал. юр. изд - во, 2014. - 213 с
- 3 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>

© Е.А. Казанцева, 2017

УДК 336.7

Л.Е. Киркигадзе, магистрант 2 курса

Э.З. Каюмова, магистрант 2 курса

А.И. Булатова, к.с.н.,

доцент кафедры «Финансы и налогообложение»

ИНЭФБ, БашГУ, г.Уфа, РФ

РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ: РИСК ИЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ?

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностью развития микрокредитования в современных условиях. Изучается роль Центрального банка как мегарегулятора в деятельности некредитных организаций. Делается вывод о роли микрокредитования в развитии банковской системы.

Ключевые слова

Микрокредитование, коммерческие банки, кризис, Центральный банк, кредитование, мегарегулятор, надзор, банковская система

Тенденция политики Центрального банка России в преобразовании банковской системы России выражается в снижении количества банков. В целом снижение коммерческих

банков полезно для банковской отрасли, поскольку уменьшение количества ненадежных и сомнительных банков только оздоровит банковскую сферу, повышая устойчивость в надежности крупных и образующих банков в глазах потребителей. Таким образом, на рынке банковских услуг останутся только те игроки, которые качественно выполняют свои обязанности.

Возможно, сравнительно небольшое число банков и невысокая средняя плотность их филиалов на территории страны при довольно большой численности населения приведут к более прогрессивному потенциалу банковской системы нашей страны.

Если речь изначально шла о коммерческих организациях, которых с годами становится только меньше, то теперь стоит обратить внимание на такой сектор финансовой отрасли как некоммерческие финансовые организации, который в то же время несет большие перспективы развития данной отрасли.

Анализируя последние года, мы замечаем, что кризис больно ударил по всему финансовому сектору России, но чаще – что данному риску подвергаются крупные участники финансового сектора. А значит, что сфера НКО может укрепить свои позиции и интегрироваться в финансовую структуру с большими силами. Еще в начале последнего десятилетия население не имело понятия о том, что такое микрофинансовые организации, не понимало механизм их работы.

Такая сфера финансовой активности, как микрокредитование, изначально замышлялась для оказания помощи малообеспеченным слоям населения. После получения займа, мелкие предприятия, не сумевшие вовремя отдать нужную сумму с учетом процентов, отдавали долг за счет товаров, производимых ими. Именно поэтому, такой вид кредитования со временем приобрел ростовщическую форму, так как приходилось повышать проценты, дабы обезопасить данную сферу. Но ведь цель микрофинансирования состоит в создании высокодинамичной и эффективной системы кредитования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала.

На сегодняшний день, после приобретения Банком России статуса мегарегулятора (форма организации регулирования и надзора за участниками и инфраструктурой финансового рынка в стране в рамках единого государственного органа), надзор за деятельностью микрофинансовых организаций увеличился. Контролировать стали жестче, выявляя прорехи в данном сегменте финансового рынка. Так, например, Банк России представил для публичного обсуждения проект указания «О внесении изменений в Положение Банка России от 15 декабря 2014 года № 445 - П «О требованиях к правилам внутреннего контроля некредитных финансовых организаций в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Одним из важных положений выступило то, что за Банком России закрепляются полномочия по установлению порядка уведомления соответствующими НФО Банка России о назначении на должность (освобождении от должности) ответственного сотрудника, а также по оценке соответствия, в том числе, лица, назначаемого на должность ответственного сотрудника в соответствующей НФО, квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации [2].

С каждым годом, Центробанк усиливает свое влияние и надзор над микрофинансовыми организациями, тем самым упрочняя положение данного сегмента на финансовом рынке. Доверие возрастает, а значит, сокращаются махинации и увеличивается потенциал. Микрокредит, пожалуй, самый быстрый способ получения денежных средств, но отнюдь не самый легкий. Регулируя данную сферу, Банк России может следить за исполнением всех предписаний и уменьшения количества неоправданного или скрытого повышения процентной ставки, что является самым большим подводным камнем в данном вопросе.

По заявлению Банка России, в I квартале 2017 года количество участников государственного реестра МФО сократилось на 126, до 2462. Еще 12 МФО получили статус микрофинансовой компании (МФК). С начала года число действующих заемщиков выросло на 14,6 % и достигло почти 5,9 млн, а сумма задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам превысила 96 млрд рублей. На физических лиц приходилось 77 % портфеля, на индивидуальных предпринимателей – 12,3 %, на юридических лиц – 10,7 % . Объем суммарных выдач микрозаймов составил 56,6 млрд рублей (+5,2 % по сравнению с предыдущим кварталом). Размер денежных средств, привлеченных МФО за I квартал 2017 года, достиг 16,5 млрд рублей (11 млрд рублей предоставлены юридическими лицами, 5,6 млрд рублей – физическими лицами), что на 11,7 % выше значения за предыдущий квартал. Средний размер привлеченных инвестиций от одного инвестора – юридического лица превысил 19,1 млн рублей (+55,6 % за год), от физического лица достиг почти 3,1 млн рублей (+30,1 %). Такой рост интереса к вложениям в МФО в том числе связан с сокращением ставок по банковским депозитам. При этом доля средств, предоставленных физическими лицами, не являющимися учредителями (участниками / акционерами), в общем объеме средств, привлеченных МФО от физических лиц, снизилась с 62,9 до 58,8 % . Такая динамика может сохраниться в 2017 году: согласно законодательным изменениям, привлекать денежные средства от физических лиц, не являющихся учредителями, теперь могут только МФК. Чистая прибыль МФО превысила 3,3 млрд рублей по итогам I квартала 2017 года, что на 46,9 % больше, чем за аналогичный период 2016 года [3].

По состоянию на 15 ноября 2017 года, в России действует 2278 микрофинансовых организаций [4]. На сегодняшний день, число МФО по сравнению с I кварталом 2017 года количество МФО сократилось на 184, до 2278. Такая динамика сокращения количества МФО обусловлена политикой Центрального банка нормативно - правового и финансового контроля над всеми некредитными финансовыми организациями.

Таким образом, утверждения о том, что микрокредитование является «ростовщичеством» не имеют под собой веских оснований. Основной целью всего микрофинансового бизнеса изначально было обеспечение бедных слоев населения финансовыми услугами. Естественно, что микрофинансовый бизнес имеет свои проблемы и недостатки, к которым в настоящее время можно причислить высокие процентные ставки по займам, психологическую зависимость заемщиков от возможности получения микрозаймов и многое другое. Тем не менее, данная сфера несет больше положительных моментов, чем некий социальный вред.

Можно сделать вывод, что роль микрокредитования в банковской системе России отнюдь не последняя. Пусть это еще «сырая» сфера, но развитие ее наполнит банковскую сферу новыми возможностями не только для населения, но и для малого

предпринимательства, которое на сегодняшний день имеет значимую нишу в экономике нашей страны.

Список использованной литературы:

1. The Microfinance Sector: its Success Could be its Biggest Risk. 18.11 2009. URL: <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-microfinance-through-the-crisis-nov-2009.pdf>
2. Сайт Российского Микрофинансового Центра. URL: <http://www.rmcenter.ru/>
3. Сайт Центрального банка Российской Федерации: обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов – информационно - аналитический материал. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/16601/review_mfo_17Q1.pdf
4. Сайт Центрального банка Российской Федерации: Государственный реестр микрофинансовых организаций. URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/

© Л.Е. Киркитадзе, Э.З. Каюмова, А.И. Булатова, 2017

УДК 334

Т.А. Литвинюк

канд. экон. наук, доцент КубГТУ,
г. Краснодра, РФ
E - mail: Litvinuk555@mail.ru

В.С.Коваленко

магистрант, КубГТУ
г. Краснодра, РФ

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ, ОПЫТ СОЗДАНИЯ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ ЗОНЫ

Аннотация

В статье дана характеристика особых экономических зон и опыт их создания в России, рассмотрена историческая практика создания и функционирования оффшорных зон, проанализированы причины их несостоятельности, а также описаны функционирующие экономические зоны.

Ключевые слова:

Оффшорные зоны, особые экономические зоны, льготы, экономический режим, налоги

С развитием мировой экономики и международных экономических отношений возникают различные формы и условия для успешного ведения бизнеса, к таким формам можно отнести оффшор, которые представляют собой один из вариантов свободной экономической зоны, термин оффшор произошел от английского Off - shore, что означает вне берега. Существует множество определений и значений этого термина, но в общеизвестном смысле – это финансовый центр, имеющий своей целью привлечение

иностранного капитала путем предоставления налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра [1].

Создаются они, на территориях небольших государств, которые не имеют собственной экономико - хозяйственной базы и стремятся к привлечению иностранного капитала путем предоставления иностранным компаниям льготного налогообложения, что в свою очередь способствует экономическому развитию этих государств. Существует отличие оффшоров от свободных экономических зон, в которых льготы предоставляются не за ведение внешнеэкономической деятельности, а за работу в пределах региона регистрации [2].

В то время, как оффшорный бизнес активно развивался в США и Европе на протяжении десятилетий, в России первый опыт приходится на начало 1990-х и связан с созданием особого экономического режима. Особая, свободная или специальная экономическая зона – это территория, которая имеет особый юридический статус, при этом имеются особые условия ведения бизнеса, в том числе может осуществляться режим свободной таможенной зоны. Характерным явлением в 1990-е годы стали внутренние оффшорные зоны, которые оформили особые отношения между региональными властями и отдельными крупными компаниями, заинтересованными в совершенствовании налогообложения.

Примером такой зоны является ЗЭБ «Ингушетия», которая была создана 1 июля 1994 года и стала первым российским прототипом офшорной зоны. Для её создания была проделана колоссальная работа. Авторы проекта имели идею упростить регистрацию предприятий - участников зоны и их бухгалтерскую и финансовую отчетность и дать им возможность не платить федеральные налоги и некоторые другие платежи. Воплощение этой идеи, помимо привлечения отечественных и зарубежных инвестиций, обещало возможность получения дополнительных доходов в республиканский бюджет за счет поступлений в фонд развития Республики от регистрационного и годового сборов с предприятий - участников зоны.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 июня 1994 г. № 740 «О зоне экономического благоприятствования «Ингушетия» была основана ЗЭБ «Ингушетия». По этому постановлению изначально «Ингушетия» создавалась как эксперимент сроком на 1 год, а в действительности просуществовала 3,5 года – с июля 1994 года до декабря 1997года. Было решено, что в течение действия ЗЭБ «Ингушетия» может быть создано и зарегистрировано не больше 15 тысяч предприятий. Правительству Ингушетии была предложена федеральная бюджетная ссуда в размере налогов и обязательных платежей, не имеющих целевого характера, уплачиваемых в федеральный бюджет за счет новых зарегистрированных в ЗЭБ предприятий, при том что сумма этой бюджетной ссуды с индексацией в 1996 году составляла до 300 млрд. руб. По подсчетам, предприятия - участники ЗЭБ «Ингушетия», имевшие льготы по федеральным и республиканским налогам, не платили около 80 % установленных налогов и платежей. Это повлекло за собой достаточный интерес к сотрудничеству у деловых кругов России и зарубежных стран в том числе, и к концу 1994 года в ЗЭБ «Ингушетия» было зарегистрировано более 3 тыс. компаний - участниц зоны [2].

Несмотря на это ЗЭБ «Ингушетия» так и не смогла стать офшорной зоной в классическом понимании, так как была открыта как для резидентов, так и для нерезидентов России, а участниками офшорной зоны, как известно, по статусу могут быть только нерезиденты. Участникам офшорных зон была запрещена любая коммерческая

деятельность на территории зоны, а ЗЭБ «Ингушетия» разрешала такую деятельность на российском рынке. Участники офшорных зон не платят налоги, кроме регистрационного и годового сборов, а ЗЭБ «Ингушетия» освобождала участников зоны от всех республиканских и только части федеральных налогов. И в итоге участники офшорных зон зачастую освобождаются от местного валютного контроля, а в ЗЭБ «Ингушетия» действовал валютный контроль Российской Федерации полным объемом по всем операциям компаний, зарегистрированных в ЗЭБ.

В июле 1997 г. Правительство России с формулировкой «...с целью недопущения предоставления отдельным субъектам Российской Федерации льготных режимов экономической деятельности» прекратило бюджетное финансирование ЗЭБ и в итоге эта зона прекратила свое существование.

Другим интересным примером относительно успешного развития внутреннего российского офшора можно назвать существующий с 1997 г. эколого - экономический район (ЭЭР) «Алтай». Распоряжением Правительства РФ от 21 октября 1996 г. № 1256 «О мерах государственной поддержки в преодолении депрессивных явлений в экономике Алтайского края» администрации Алтайского края было предложено подготовить идеи по созданию СЭЗ на территории края и предоставить их на рассмотрение Правительства РФ. ЭЭР был учрежден в соответствии с Законом Республики Алтай «О совершенствовании правовой и экономической основ функционирования эколого - экономического района «Алтай». ЭЭР выделялась хорошо сформированной правовой базой, которая регулировала предпринимательскую деятельность, наличием комплекса корпоративных услуг, отвечающих требованиям международных стандартов. В процессе своего развития алтайский офшор активно использовал опыт Калмыкии, при этом условия, которые предлагались, были более снисходительны.

Позже такой опыт освобождения предприятий от региональных налогов стали применять в Мордовии, Эвенкийском, Чукотском АО и др. За время своего существования все эти центры прошли разнообразный путь развития, некоторым так и не удалось стать полноценно функционирующими, в деятельности других имелись нарушения федерального законодательства и к тому же произошла активизация криминальных структур, что и послужило основной причиной их закрытия. Практика России в создании офшорных зон показала неспособность целевого административно - правового регулирования и индивидуальной настройки финансовой системы на отдельной территории субъекта Российской Федерации.

Появлением трудностей на пути внутренних российских офшоров послужило изменение отношения к ним со стороны федеральных властей. Если в начале правительство всячески одобряло почти любые региональные инициативы по учреждению и развитию особых экономических зон, то затем ситуация кардинально изменилась. Причин этому было несколько.

Во - первых, это проблема утечки капитала из России, чему в большинстве способствует использование офшорных структур. Чтобы избежать подобную негативную практику, Минфин, ЦБ и налоговая служба объявили, по сути, войну офшорам, что не могло не отразиться на развитии внутренних зон льготного налогообложения.

Во - вторых, общая ситуация в мире, а именно ужесточение контроля за офшорными центрами и зарегистрированными в них компаниями – повлекла за собой усиление

давления на российское руководство со стороны международных институтов, которые требовали большей прозрачности в деятельности российских предпринимательских структур.

Существовала и третья причина: эффект в поступательном развитии регионов, на который рассчитывало руководство страны и их создатели внутренние оффшоры не дали.

Среди всех перечисленных плюсов все – равно возникает вопрос, почему же отечественные «оффшоры» не стали так популярны у бизнесменов? Главной причиной и как следствие минусом является то, что отечественные «оффшоры» платят налоги по месту регистрации независимо от места своей деятельности. Компании, которые зарегистрированы в свободных экономических зонах не имеют послабления в подаче отчетности. Степень конфиденциальности и само по себе обслуживание не идет ни в какое сравнение с зарубежными оффшорными зонами, тоже можно сказать и про размер налоговых льгот. К тому же за счет ежегодных взносов в бюджет региона, где компания зарегистрирована и осуществляется компенсация понижения налоговых выплат

Средства не защищены от инфляции и внутривнутриполитической нестабильности, так как организации, зарегистрированные в отечественных «оффшорах» размещают деньги на счетах в внутренних банках. И сама стоимость регистрации внутреннего оффшора выше, стоимости регистрации фирмы в любой заграничной юрисдикции.

В настоящий момент российские «оффшоры» не имеют достаточных возможностей для того, чтобы стать полноценными оффшорными зонами, а среди компаний, зарегистрированных в иностранных оффшорных зонах все больше и больше становится российских компаний, что свидетельствует об активном «бегстве» капитала из страны. Однако хочется верить, что в скором будущем правительством нашей страны будут созданы благоприятные условия и льготы, благодаря которым отечественным бизнесменам будет более привлекательно осуществлять свою деятельность в России, а не размещать активы в других странах. Следует понимать важность развития всевозможных видов особых экономических зон для России на современном этапе, поскольку их создание является одним из сценариев выхода страны из кризиса [4, с.250].

С принятием 22 июля 2005 года Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», в стране начали развиваться ОЭЗ. Свободной экономической зоной согласно ФЗ считается территория, на которой установлен режим специального налогообложения.

Идеей Правительства было установление определенных льгот, что в конечном счете способствовало бы развитию территорий, на которых они бы действовали. Таких зон в нашей стране 25 они разделяются на четыре основных кластера:

1. Промышленные: Алабуга, Липецк, Тольятти, Могилыно.
2. Инновационные: Дубна, Зеленоград, Томск, Санкт - Петербург, Иннополис.
3. Туристические: Ворота Байкала, Куршская Коса и пр.
4. Портовые: Мурманск, Хабаровск, Ульяновск.

Все льготные налоговые зоны России предусматривают следующие условия для резидентов:

- снижение налога на прибыль;
- снижение транспортного налога;
- освобождение от налога на землю до десяти лет;

- освобождение от налога на имущество;
- ускоренная амортизация [5, с.40].

По данным официальным на территории ОЭЗ всех типов было зарегистрировано около 435 резидентов, включая 70 резидентов с участием иностранного капитала из 29 стран мира. Около 10 площадок ОЭЗ было закрыто, что произошло в связи с тем, что зоны были неэффективны и не оправдали ожидания и вложенных средств на их создание. Было привлечено 114 новых инвесторов с объемом заявленных инвестиций 102 млрд. рублей, объем инвестиций, включая капитальные вложения, осуществленных резидентами ОЭЗ, был равен 177,6 млрд. рублей [5, с.42].

Список использованной литературы:

1. Экономический словарь терминов // URL: <http://www.economicportal.ru> (Режим доступа 27.10.2017).
2. Данилец А. Офшорные зоны в мировой экономике // URL:<https://www.proza.ru> (Режим доступа 30.10.2017).
3. Особые экономические зоны / Министерство экономического развития Российской Федерации / - 2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/>
4. Литвинюк Т.А., Чепсина А.В. Развитие российской экономики и сценарии её выхода из кризиса [Текст] / Т.А.Литвинюк, А.В. Чепсина // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3 (ч.1) (80 - 1). – С. 247 - 254.
5. Литвинюк Т.А., Петракова Л.А. Практика создания особых экономических зон в России [Текст] / Т.А. Литвинюк, Л.А.Петракова // Материалы международной научно - практической конференции: Поиск новых резервов экономического роста России в условиях трансформации мировой экономики – г. Краснодар, 2017 г. – С. 39 - 45.

© Т.А. Литвинюк, В.С.Коваленко, 2017

УДК 336.64

В.А.Козубова

студент 3 курса, КубГТУ,

г. Краснодар, РФ

E - mail: victoria_kozubova@outlook.com

Научный руководитель: А.С.Петренко

канд.экон.наук, доцент КубГТУ,

г.Краснодар, РФ

E - mail: garbuzanna@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Статья посвящена проблемам финансирования некоммерческих организаций в Российской Федерации. Представлены основные источники финансирования некоммерческих финансовых организаций. Показана значимость высокой степени

прозрачности деятельности некоммерческих финансовых организаций. Отмечены ключевые трудности финансирования некоммерческих организаций.

Ключевые слова:

финансирование, некоммерческие организации, источники финансирования.

С каждым годом в условиях современного мира, значение некоммерческих финансовых организаций (НКО), являющихся частью общественного сектора, возрастает.

Подобные организации сталкиваются с проблемой недостаточной материальной обеспеченности. Большая часть опрошенных руководителей некоммерческих финансовых организаций отметили данную проблему, как одну из главных проблем функционирования организации, указав, что им не хватает ресурсов для выполнения определенных задач. Однако, несмотря на это, количество НКО в Российской Федерации значительно выросло на конец 2016 года, по сравнению с 2012 годом. Рост численности НКО отражен в таблице 1.

Таблица 1 – Число некоммерческих организаций по видам

НКО – всего из них: год	2012	2013	2014	2015	2016
фонды	15916	16425	16637	17395	18126
некоммерческие партнерства	23011	23170	22158	20004	17441
автономные некоммерческие организации	17055	18152	19008	20658	22231
объединение юридических лиц (ассоциации, союзы)	4948	4871	5067	6703	8205
учреждения	16559	17071	16900	16519	15951
территориальные общественные самоуправления	2056	2119	2218	905	840
коллегии адвокатов	2347	2402	2490	2542	2648
общины малочисленных народов	1196	1261	1288	1348	1413
казачьи общества	1981	2201	2410	2577	2653
всего:	87028	89617	90155	90464	91285

Подобный рост числа некоммерческих финансовых организаций за 5 лет вызван благодаря поправкам к ФЗ № 121 - ФЗ от 20.07.2012 г. «О некоммерческих организациях» [2].

В настоящее время существует проблема, характерная практически для всех НКО – недостаточное финансирование и трудности его получения, отказ от иностранного финансирования означает заметное сокращение возможностей организаций. Законодательством Российской Федерации предусмотрено несколько видов источников финансирования: федеральные и региональные гранты, донорские средства, частные пожертвования.

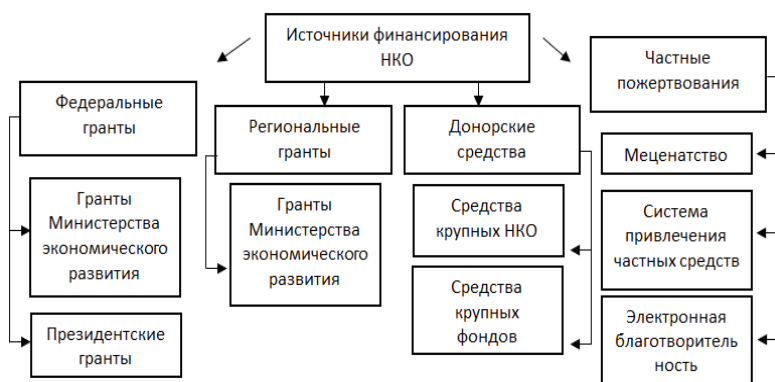


Рисунок 2 – Источники финансирования НКО

Чем разнообразнее источники финансирования, тем стабильнее положение организации. Для продуктивной работы организации некоммерческих финансовых организаций необходим стабильный источник на долгосрочный период времени.

Немаловажную роль для развития некоммерческого сектора имеют участие и поддержка государства.

Федеральным законом №359 - ФЗ от 14.12.2015 «О федеральном бюджете на 2016 год» предусмотрены следующие субсидии некоммерческих финансовых организаций со стороны государства:

- общая сумма – 1 176 817, 3 тыс. рублей;
- получатели – 27 организаций и НКО;
- крупная субсидия – 270 000, 0 тыс. рублей;
- малая субсидия – 500, 0 тыс. рублей [3].

В 2017 году общая сумма субсидий увеличилась на 212 366,9 тыс.рублей и составила 1 389 184,2 тыс.рублей [4].

Источниками финансирования, которые использует большинство некоммерческих финансовых организаций – донорские средства или частные пожертвования. При правильной, четко спланированной программе сбора средств, организация может обеспечить себя постоянным доходом.

Частные пожертвования помогают развивать организацию и благотворительность. Несмотря на это, частные благотворительные пожертвования не всегда являются эффективным видом денежных поступлений. Это связано с недоверием к некоммерческим финансовым организациям, как со стороны бизнеса, так и со стороны населения в целом.

Важно иметь высокую степень прозрачности НКО. Обязательная прозрачность НКО в Российской Федерации – отчеты в Министерство юстиции и налоговую службу. Кроме обязательной прозрачности, есть желательная. Прозрачность НКО – это способ общения с внешним миром, в том числе с донорами и государством.

Самофинансирование осуществляется за счет внутренних источников: членских взносов, доходов от реализации товаров и услуг и др. В мировой практике система финансирования за счет членских взносов наиболее популярна. Это позволяет обеспечить наибольшую свободу действий и независимость по сравнению с внешними источниками финансирования.

Для надежного функционирования НКО должны использовать несколько источников финансирования. В Российской Федерации растет число НКО, за счет этого усиливается конкуренция за источники финансирования, ужесточаются законы и правила по отношению к деятельности некоммерческих финансовых организаций.

На сегодняшний день имеются проблемы финансирования некоммерческих финансовых организаций, в их основе экономические, организационные и психологические причины.

По совокупной оценке, в развитых странах государственное финансирование НКО составляет до половины их дохода (в развивающихся странах этот показатель составляет 22 % , в России – 5 %), доходы от деятельности, включая членские взносы – 35 % (в развивающихся странах – 61 % , в России – 22 %), пожертвования бизнеса, граждан и зарубежных фондов – 17 % (в развивающихся странах – 17 % , в России – 73 %).

Лидерами по относительным объемам государственного финансирования негосударственных НКО является Западная Европа, Канада, Израиль – 54 % . В Восточной Европе этот показатель несколько ниже – 42 % , затем следуют англосаксонские страны – 36 % , Скандинавия – 35 % , развитые страны Азии – 34 % , Латинская Америка – 19 % .

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государство должно увеличить свое влияние на некоммерческие финансовые организации, стать реальным партнером в решении социальных проблем, пересмотреть ФЗ № 121 - ФЗ от 20.07.2012 «О некоммерческих организациях». Уровень развития социальной сферы невозможен без государственного участия и контроля. Спланированная и прозрачная система финансирования НКО, помощь в подготовке и переподготовке профессиональных кадров, различные системы мер поддержки – все это является только несколькими примерами из множества вариантов решения проблемы. Некоммерческим финансовым организациям следует тесно сотрудничать с обществом, принимать необходимые меры для повышения доверия к деятельности НКО, иметь прозрачные и подотчетные схемы своей деятельности. Эффективное и успешное решение социальных проблем возможно только при условии вовлеченности в процесс всех необходимых структур общества, благодаря внесенной помощи в ресурсное обеспечение деятельности НКО.

Список используемых источников

1. А.Е. Суринов , Э.Ф. Баранов, Н.С. Бугакова, М.И. Гельвановский, Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. / Росстат - М., 2017.

2. Федеральный закон № 121 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» от 13.06.2012 года – www.consultant.ru.

3. Федеральный закон № 359 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год» от 09.12.2015 года – www.consultant.ru.

4. Федеральный закон № 415 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» от 09.12.2016 года – www.consultant.ru.

© В.А.Козубова, А.С. Петренко, 2017

УДК 658.3.07

**Дрянных У. И.
Корольков А. Ю.**

Студенты
Санкт - Петербургского государственного
экономического университета

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Эффективное управление современным предприятием почти невозможно без рационального использования трудового потенциала человеческих ресурсов. В основе функционирования любого предприятия лежат его работники, который осуществляют процесс производства, при этом управление персоналом должно быть ориентировано как на удовлетворение запросов организации, так и на удовлетворение интересов её сотрудников и общества, в целом. Современные ученые отмечают, что продуктивная работа персонала может обеспечивать до 30 % роста производительности труда. Этот процент в условиях жесткой конкуренции может играть решающую роль в завоевании организацией рынка.

Каждая организация стремится к так называемому балансу потребностей и интересов организации, с одной стороны, и коллектива работников, с другой. Добиться такой сбалансированности можно посредством использования предприятием концепции *маркетинга персонала*.

Маркетинг же персонала появился в мировой практике всего 20 лет назад, а в России он набирает популярность лишь в последние годы, и трактуется специалистами по - разному. Но лишь немногие отечественные предприятия выделяют маркетинг персонала как одну из целей отделов работы с персоналом в их компании, поэтому изучение этого направления является таким актуальным. В основе маркетингового подхода лежит ориентирование на рыночное мышление. Это отличает персонал - маркетинг от традиционных административных концепций управления кадрами.

Согласно одной из позиций, значение использования маркетинга персонала компании состоит в том, чтобы рассмотреть и оценить все внутренние структуры и действия предприятия, исходя из перспектив его развития, суметь грамотно позиционировать предприятие на рынке, причём, делая это активно и систематически, а также найти, отобрать и сохранить новых перспективных работников.

Есть и другие взгляды. Например, немецкий учёный Г. Шпрутц сводит смысл маркетинга персонала к следующему: “каждый сотрудник должен быть настолько обученным и способным, чтобы иметь возможность покинуть организацию в любой момент и сразу же найти новое хорошее рабочее место, но он этого не сделает, поскольку его удерживают хорошие условия труда в компании, приемлемая заработная плата и производственный климат”[5].

Песоцкий А.А. подчеркивает, что “эффективность работы отдела, ответственного за обеспечение управления человеческими ресурсами, напрямую влияет на подбор кадров, причем предпочтение в случае высокого уровня отдела УЧР чаще отдается специалистам, нанятым не на внешнем, а на внутреннем рынке труда, поскольку компания “взрачивает” собственных специалистов, готовя их под конкретную должность. [4]” Очевидно, что этот тезис созвучен с концепцией маркетинга персонала.

Согласно ещё одной из версий, маркетинг персонала представляет собой «более осознанный или новый взгляд предприятия на собственную привлекательность среди занятых и потенциальных работников» [6], то есть изучение маркетинга персонала позволяет организации получить информацию об условиях привлекательности труда в ней, взглянув с другой стороны.

Исходя из классических определений, маркетинг персонала заключается в осуществлении управленческой деятельности, которая должна быть направлена на удовлетворение потребностей предприятия в квалифицированных кадрах [3].

В связи с этим возникают определенные функции маркетинга персонала:

1. Информационная. В рамках этой функции анализируются рыночные сегменты с целью выявления потенциальных сотрудников, изучается имидж компании со стороны потребителя, а также ее привлекательность. Например, конкретной российской организацией, широко реализующей эту функцию, является компания по продаже бытовой техники ОАО «Техносила». Основная задача маркетинга персонала в этой компании сводится именно к владению ситуацией на рынке труда с целью эффективного покрытия потребностей предприятия в персонале. Если рабочее место освобождается, то его незамедлительно занимает новый сотрудник.

2. Аналитическая. Происходит анализ полученной информации и разрабатываются мероприятия для повышения имиджевой привлекательности компании в обществе. В качестве примера можно рассмотреть международную корпорацию Oracle. В настоящее время она предоставляет специальный облачный сервис (Global Human Resources Cloud), который позволяет реализовать функцию аналитики в полной мере. Можно рассмотреть продуктивность сотрудников, анализ вознаграждений, характеристику рабочей силы, тенденции текучести, рентабельность капиталовложений в персонал. На основе использования других сервисов Oracle возможно получить информацию о соискателях работы, потому что эта компания объединяет множество вакансий по всему миру.

3. Коммуникативная. Устанавливается контакт с потенциальными работниками, и, впоследствии, удовлетворяется потребность организации в кадрах. На этой стадии работодателям устанавливает прямой контакт с соискателем и осуществляет набор кадров.

Различают внешний и внутренний маркетинг персонала. Внешний персонал - маркетинг предполагает концентрирование усилий организации на внешнем рынке рабочей силы. Основной задачей является мотивирование потенциальных кандидатов. Именно для этого компании с удовольствием участвуют в различных ярмарках вакансий - они укрепляют свой имидж в глазах общества и становятся узнаваемыми.

Внутренний маркетинг персонала сосредоточен непосредственно на уже имеющихся сотрудниках, он занимается созданием благоприятного производственного климата и различными вопросами деятельности сотрудниками в компании. Например, планированием обучения, карьерного роста и различными видами стимулирования. Управляющая компания УК «Альфа - капитал» на базе дистанционного образования имеет комплексную обучающую систему для своих сотрудников. В нее включены 126 различных курсов, которые подразделяются на 4 блока: профессиональные курсы, курсы по lifestyle клиентов, мастер - классы о лидерстве и курсы для развития кругозора. Часть курсов является обязательной для прохождения, часть – факультативной. Каждый курс включает в себя интерактивный 10 - минутный видеоролик, направленный на всестороннее и динамичное развитие сотрудников. Доступ к данной системе есть у любого сотрудника через мобильные устройства или компьютеры. Благодаря наличию такой системы, компания достигает различных преимуществ в области маркетинга персонала: обеспечивается и всестороннее развитие сотрудников, и возможность карьерного роста для них.

Относительно новой стратегией персонал - маркетинга на данный момент является растущая роль сотрудников, их профессиональные навыки, мотивация, взаимоотношения, лидерские качества, которые применимы в организации. Развивающиеся современные технологии управления кадрами в организации позволяют в полной мере учитывать профессиональной квалификации рабочей силы потенциальных работников. Менеджеру необходимо уметь анализировать производительность персонала за прошедший период для создания современных технологий управления кадрами, при этом выбор технологии управления персоналом на предприятии зависит как от субъектов управления, так и от уровня управленческой компетентности.

Российские компании также придают важную роль вопросу адаптации персонала на новом рабочем месте. Так, в АО «Лаборатории Касперского» нового члена команды встречают подарками: сотрудник обнаруживает на рабочем столе сувениры и полезные подарки с символикой компании (кружку, ежедневник и сувениры). А в московской гостинице «Рэдиссон - Славянская» первым рабочим днем для новых сотрудников является четверг. Так работник получает возможность сориентироваться в работе гостиницы за оставшиеся два рабочих дня, а после выходных уже чувствует себя увереннее.

В рамках маркетинга персонала существует блок заботы о персонале. Он занимается предоставлением комфортных условий для работы и отдыха сотрудников. Одним из ярких примеров является российское представительство компании по производству детского питания «Nutricia». В региональных офисах компания предоставляет целый социальный набор: бесплатное питание в офисе, медицинское страхование (полис ДМС),

корпоративный транспорт, компенсацию расходов на мобильную связь. Для московских сотрудников дополнительно имеется 9 - ярусная парковка, доступ к вело - парку, где сотрудники могут взять велосипед для перемещения между офисами, а также доступ к тренажерному залу и различным фитнес - программам.

Безусловно, по количеству бонусов российские компании еще уступают западным. Компания «Google» предлагает своим сотрудникам беспрецедентные бенефиты. В случае смерти сотрудника, компания в течение 10 следующих лет выплачивает супругу (супруге) половину заработной платы умершего, а каждый ребенок в семье получает 1000 долларов ежемесячно до достижения 19 - летия.

Развитие маркетинга персонала за рубежом происходит довольно динамичными темпами. Многие известные корпорации, такие как «Starbucks», «Wal - mart», «Toyota» и «Coca - cola Co» разрабатывают свои собственные программы маркетинга персонала. Особенно интересным является опыт авиакомпании «Southwest Airlines», которая нанимает людей прежде всего за их отношение к компании, а потом обучает их необходимым навыкам. Считается, что при выборе сотрудников стоит обращать внимание не столько на профессионализм, сколько на личные качества: умение думать в нестандартной обстановке, работать в команде, коммуникабельность, способность к обучению, серьезность в отношении к работе. Эти качества выявляются до приема на работу разными способами. Каждый сотрудник незаметно «интервьюируется» еще до того, как он попадает в кабинет начальника, формируя мнение сотрудников, с которыми соискатель столкнулся по пути в кабинет или во время беседы с секретарем. Процесс адаптации в коллективе проходит безболезненно за счет специальной программы, в рамках которой отдельные сотрудники получают футболки наставников и берут новых работников под свое шефство. Традиционными для компании являются рассылки поздравительных открыток ко дню рождения сотрудников, а также частые встречи персонала с руководителями и отчет об успехах. При таком внутреннем маркетинге персонала у сотрудников создается невероятная приверженность и лояльность, что компания становится буквально вторым домом. А по оценкам журнала «Forbes», за счет результатов деятельности внешнего маркетинга персонала, компания «Southwest Airlines» была признана одним из самых завидных и желаемых работодателей в США (2010г.).

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы, характеризующие мировые и российские тенденции маркетинга персонала:

1. Зарубежные компании давно установили, что сотрудника сложно удержать только хорошей заработной платой. Многие азиатские и европейские организации стараются создать комфортную, практически «домашнюю» атмосферу, которая способствует повышению лояльности и достижению корпоративных целей.

2. В отличие от российского опыта, зарубежные компании чаще всего практикуют в маркетинге персонала индивидуальный подход к каждому сотруднику. Происходит удовлетворение его конкретных социальных нужд и потребностей. Это могут быть социальные выплаты, помощь с кредитованием, абонементы на посещение культурных или спортивных мероприятий и бесплатное питание.

3. В российской практике тоже начинает проявляться индивидуальный подход к персоналу, в основном, в крупных столичных компаниях, но в целом менеджеры все еще ограничиваются стандартизированными проектами в области маркетинга персонала,

такими, как предоставление полиса ДМС, оплата расходов на транспорт и мобильную связь.

4. С точки зрения адаптации новых сотрудников на рабочих местах самым эффективным способом, признанным как в российских, так и в зарубежных компаниях, является наставничество. Это эмоциональную и психологическую снижает нагрузку у новичка и дает ему шанс получить всю необходимую информацию для работы в любой момент.

5. В целом маркетинг персонала как в России, так и за рубежом, сводится к тому, чтобы создать привлекательный имидж компании для потенциальных сотрудников и комфортные условия для уже работающих, а также обеспечить компанию кадровым резервом.

В заключение хочется отметить, что в России технологии, связанные с персоналом - маркетингом, еще применяются не в полной мере. Возможно, это связано с недостатком специалистов в области кадрового маркетинга, с отсутствием достаточного опыта в этой области, желанием трудоустроить не по профессиональному отбору, а по рекомендациям знакомых, родственников, с желанием экономить ресурсы организации на подбор персонала (например, не обращение в кадровые агентства), отсутствие отраслевых методик для тестирования на профессиональную пригодность потенциальных кандидатов. Но мы уверены, что, пользуясь опытом более развитых в этой сфере стран, в ближайшем будущем Россия достигнет желаемого уровня в сфере управления человеческими ресурсами.

Список используемых источников:

- 1) Богданова Е.Л. «Маркетинговая концепция организации персонал - менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы». М.: Прогресс, 2006;
- 2) Кибанов А.Я. «Основы управления персоналом». – М.: ИНФРА - М, 2008.
- 3) Папонова Н. Маркетинг в области управления персоналом // Кадры предприятия. – 2005. – № 4.
- 4) Песоцкий А.А. Социальная политика в российской деловой практике. В сборнике: Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала Межвузовский сборник научных трудов – СПб, 2014. С. 109 - 112.
- 5) Иванова Е.А. Маркетинг персонала, 2015.
- 6) Л.Ю. Помыткина. Маркетинг персонала, 2014.

© Корольков А.Ю., Дрянных У.И.

УДК 336

М.М.Кравец

Магистрант, ТИУ. г.Тюмень

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ АО «ТРАНСНЕФТЬ – СИБИРЬ» УРЕНГОЙСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАГИСТРАЛЬНЫХ НЕФТЕПРОВОДОВ

Аннотация

В данной статье рассматривается социальное партнерство в условиях рыночных отношений. На современном этапе социальное партнерство в России развивается с меньшей скоростью, чем в индустриально развитых странах в связи с этим выявляется проблема отсутствия механизмов обеспечивающих реализацию достигнутых соглашений.

Исследование проведено для выяснения степени экономической целесообразности расходования заработной платы для оценки уровня социального партнерства на предприятии .

Ключевые слова:

Социальное партнерство, предприятие, основные показатели деятельности, анализ заработной платы.

Социальное партнерство имеет особое место в системе общественных отношений в трудовой сфере. В современном мире социальное партнерство - один из важнейших аспектов организации социального рыночного хозяйства и один из существенных аспектов партнерства между людьми в процесс ее производства и общественной жизни.

В период реформирования общества, появления многообразных форм собственности и продолжающегося ее передела проблема цивилизованного регулирования отношений в социально - трудовой сфере становится важнейшим направлением социально - экономического развития страны.

Реализация этой задачи возможна в рамках нового типа регулирования социально - трудовых отношений - социального партнерства.

Анализ методологических подходов к социальному партнерству показывает что этим вопросом занимались: Б. М. Генкина, Г. Мкртчяна, И. Чистякова, В.А. Михеева и др.

На сегодняшний день социальное партнерство важная составная часть процесса усилении социальной направленности современной рыночной экономики, ее социализации.

Социальное партнерство – это система общественных отношений в социально трудовой сфере, строящаяся на согласовании и защите интересов работников, предпринимателей, работодателей, органов местного самоуправления и государственной власти на основе договоров, достижения компромисса, соглашений, консенсуса по актуальным проблемам экономической и социально – политической жизни общества. В научной литературе есть концепции, рассматривающие социальное партнерство не только как отношение в социально – трудовой сфере, но и в более широком смысле – как процесс формированию социального государства.

Основной целью социального партнерства является разработка, принятие и реализация социально - экономической и трудовой политики, основанной на сбалансированности интересов общества, наемных работников и работодателей.

Для исследования практического опыта необходимо провести анализ заработной платы на предприятии АО « Транснефть – Сибирь» Уренгойское управление магистральных нефтепроводов , для оценки уровня социального партнерства на предприятии.

Открытое акционерное общество «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть» учреждено в соответствии с указом Президента Российской Федерации № 1403 от 17 ноября 1992 года и постановлением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 1992 года № 1403 и является правопреемником Главного производственного управления по транспортировке и поставкам нефти (Главтранснефть) Миннефтепрома СССР.

Компания и ее дочерние общества, располагают крупнейшей в мире системой нефтепроводов, составляющей 48 529 км.

Данная компания занимается:

- перекачкой, координацией и управлением транспортировкой нефти по магистральным нефтепроводам;
- профилактическими, диагностическими и аварийно - восстановительными работами на нефтепроводах;
- организацией работы по обеспечению охраны окружающей среды в районах объектов нефтепроводного транспорта.

Свою социальную деятельность Общество строит на основе трудового законодательства, «Отраслевого тарифного соглашения» и «Коллективного договора», заключенного между администрацией и профсоюзной организацией предприятия. При этом следует учитывать, что одной из основных функций «Коллективного договора» является повышение предусмотренных законодательством гарантий и прав работников. Положения действующего «Коллективного договора» в полной мере отвечают предъявляемым требованиям.

В АО «Транснефть - Сибирь» Уренгойское управление магистральных нефтепроводов повременная оплата труда распространяется на все категории работающих. Заработная плата работников АО «Транснефть - Сибирь» состоит из должностного оклада, премиальных выплат, надбавок и социальных выплат. Базовую (основную) часть заработной платы работника составляет его должностной оклад.

В системе трудовых показателей заработная плата представляется фондом оплаты труда и средней заработной платы по категориям работающих.

Целью анализа заработной платы на предприятиях является выяснение степени экономической целесообразности расходования заработной платы, для оценки уровня социального партнерства на предприятии.

Рассмотрим факторный анализ абсолютного отклонения фонда заработной платы по работникам (Таблица 1). На изменения фонда заработной платы работников оказывает влияние изменения численности и средней заработной платы. Произведем анализ фонда заработной платы методом абсолютной разницы.

Таблица 1 - Фонд заработной платы АО «Транснефть - Сибирь» Уренгойское УМН

Показатели	2015 г.	В т.ч. по категориям		2016 г.	В т.ч. по категориям	
		ИТР	рабочие		ИТР	рабочие
1. Среднесписочная численность, чел.	1700	378	1322	1725	392	1333
2. Фонд ЗП, тыс. руб.	1319158,7	345771,55	859590,9	1463152,59	407576,55	1055576,04
3. Среднемесячная ЗП, руб.	59790,75	75655,90	54559,90	70683,70	86644,67	65990,00

1. Факторный анализ фонда заработной платы работников:

$$\Phi ЗП_{раб.} = Ч_{раб.} \times СГЗП_{раб.} \quad (2.1)$$

где $Ч_{раб.}$ - численность работников;

$СГЗП_{раб.}$ - среднемесячная заработная плата работников.

1.1 Влияние численности:

$$\Phi ЗП_{раб.о/б} = (Ч_{раб.о} - Ч_{раб.б}) \times СГЗП_{раб.б} \quad (2.2)$$

ФЗП всего раб.2015 - 2016= (1725 - 1700) x 59790,75= 1494768,75 руб.

ФЗП ИТР 2015 - 2016= (392 - 378) x 75655,9= 1059182,6 руб.

ФЗП рабочие 2015 - 2016= (1333 - 1322) x 54559,9= 600158,9 руб.

1.2 Влияние изменения заработной платы:

$$\Phi ЗП_{раб.о/б} = (СГЗП_{раб.о} - СГЗП_{раб.б}) \times Ч_{раб.о} \quad (2.3)$$

ФЗП всего раб.2015 - 2016= (70683,70 - 59790,75) x 1725= 18790338,75 руб.

ФЗП ИТР.2015 - 2016= (86644,67 - 75655,90) x 392= 4307597,84 руб.

ФЗП рабочие 2015 - 2016= (65990,00 - 54559,90) x 1333= 15236323,3 руб.

1.3 Общее влияние двух факторов:

2015 / 2016= 1494768,75+18790338,75 = 20285107,5 руб.

2015 / 2016итр = 1059182,6+4307597,84= 5366780,44 руб.

2015 / 2016 рабочие = 600158,9+15236323,3= 15836482,2 руб.

В результате увеличения численности работников на 25 человек получено повышение заработной платы на сумму 1494768,75 рублей, рост среднемесячной заработной платы работников на 10892,95 рублей дал перерасход фонда заработной платы работников на 18790338,75 рублей. В целом два рассмотренных фактора увеличили фонд оплаты труда работников на 20285107,5 рублей.

В свою очередь при увеличении численности ИТР на 14 человек получено повышение заработной платы на сумму 1059182,6 рублей, рост среднемесячной заработной платы работников на 10988,77 рублей дал перерасход фонда заработной платы работников на 4307597,84 рублей. В целом два рассмотренных фактора увеличили фонд оплаты труда работников на 5366780,44 рублей.

Увеличение численности рабочих на 11 человек получено повышение заработной платы на сумму 600158,9 рублей, рост среднемесячной заработной платы работников на 11430,1 рублей дал перерасход фонда заработной платы работников на 15236323,3 рублей. В целом два рассмотренных фактора увеличили фонд оплаты труда работников на 15836482,2 рублей.

Таким образом, мы видим, что социальное партнерство в АО «Транснефть - Сибирь» необходимо развивать, давая работникам больший стимул работать на результат, на увеличение прибыли.

Подытоживая выше сказанное, следует отметить, что предприятию АО «Транснефть - Сибирь» Уренгойское управление магистральных нефтепроводов необходимо уделять больше внимания системе материального стимулирования работников, улучшению системы профессионального и служебного роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Трудовой кодекс Российской Федерации: Новая редакция (по состоянию на 20 марта 2007 года). – Новосибирск: Сиб.унив. изд. - во, 2009. - 282 с.

2 Абрютин, М. С. Грачев, А. В. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия [Текст] / М.С. Абрютин - М.: ИНФРА, 2014. - 345 с.

3 Адамчук, В. В., Ромашов, О.В. Экономика и социология труда [Текст] / В.В. Адамчук - М.: ЮНИТИ, 2008. - 407 с.

4 Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / под ред. Табурчака П.П., Тумина В.М., Сапрыкина М.С. – Ростов н / Д.: Деникс, 2016. - 352 с.

5 Вдовина Ю.Г. Трудовое право [Электронный ресурс] / Ю.Г.Вдовина, Д.А.Ястребов. - МИЭМП, 2014. - Режим доступа: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook102/book/index/index.html>

6 Агальцова, М. К. Особенности экономического анализа управленческом аудите производственных затрат [Текст] / М. К. Агальцова // Экономический анализ: теория и практика. – СПб : Изд - во СПбГПУ, 2016. - №16. – С.18 - 22.

7 Белов, А. М. Экономика организации [Текст] / А.М. Белов - М.: ИНФРА - М, 2013. - 272 с.

© М.М. Кравец, 2017

УДК 33

Крайнов П.А., Лазарева И.Е., Урслова А.М.

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 РЫНКА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ НА РЫНОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье представлено краткое исследование развития рынка железнодорожных перевозок России, начиная с 1991 года, описаны и оценены основные события и факторы со стороны рынка производства грузовых вагонов, повлиявшие на рынок железнодорожных перевозок, дана характеристика текущему положению на рынке железнодорожных грузоперевозок, а также представлен прогноз состояния рынка в будущем на трёхлетний период.

Ключевые слова:

Грузовые вагоны, вагоны, грузоперевозки, рынок, производство.

Зачатки развития рынка частных железнодорожных грузоперевозок в России начали появляться в 1991 году после распада Союза Советских Социалистических Республик. Правопреемником Министерства путей сообщения СССР в части железнодорожной сети,

находящейся на территории России, стало МПС России. События и кризисные тенденции 1990 - х годов негативно отразились как на рынке железнодорожных перевозок, так и на рынке производства грузовых вагонов (Рис. 1), (Рис. 2).

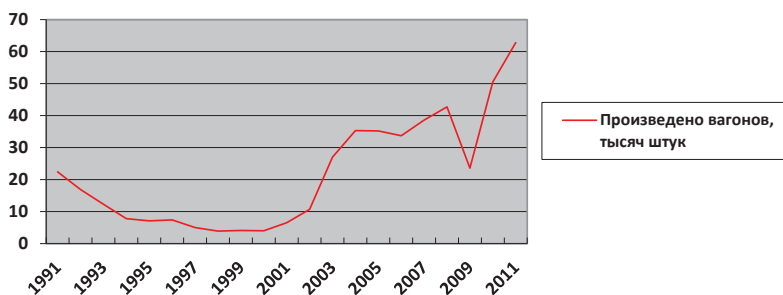


Рисунок 1. Динамика объёмов производства железнодорожных грузовых вагонов в России (1991 – 2008 год), в 1991 – в РСФСР [3]



Рисунок 2. Динамика показателей грузооборота и погрузки железнодорожного транспорта России (1990 – 2013 год), в 1990 – 1991 – в РСФСР [4]

Из - за спада в производстве грузовых вагонов возник их дефицит, особенно характерно это прослеживалось в МПС РФ, ведь большая часть его транспортного парка, построенная в 1960 - 1980 - х годах, требовала обновления, поэтому практически все произведенные вагоны поставлялись в МПС. А немногочисленным частным операторам, которым принадлежало менее 20 % всего транспортного парка, доставалась лишь ничтожная часть произведенных вагонов, что усиливало конкуренцию за них. Таким образом, спад в производстве грузовых вагонов в 1990 - х годах затормозил развитие рынка частных грузоперевозок.

К началу 2000 - х годов спад в производстве грузовых вагонов удалось перебороть, к тому же, стала налаживаться система взаимодействия поставщиков грузовых вагонов и частных грузоперевозчиков. К тому времени транспортный парк МПС РФ, которое, согласно постановлению Правительства Российской Федерации № 384, утвердившему Программу структурной реформы на железнодорожном транспорте, было упразднено, а

весь хозяйственный комплекс магистрального железнодорожного транспорта перешел к созданному в 2003 году ОАО «Российские железные дороги». Эти события снизили барьеры входа на рынок железнодорожных грузоперевозок и операторов грузовых вагонов, что способствовало появлению всё большего количества частных операторов. Так, например, на 01.01.2009 числился 2051 собственник грузовых вагонов[5]. Частные операторы, наконец, получили часть того, чего хотели – доступ к грузовым вагонам, что положительно повлияло на развитие рынка железнодорожных перевозок.

Однако ослабление контроля дало о себе знать. К 2012 - 2014 году на рынке уже присутствовало много транспортно - экспедиционных компаний, к тому же у них было столько вагонов, что возник ощутимый профицит предложения услуг. К концу 2014 года величина избытка оценивалась в 20 % от суммарного количества находящихся на сети вагонов, что соответствует количеству в более чем 230 тысяч единиц подвижного состава [1]. Ситуация изменилась – теперь грузоперевозчики стали конкурировать за грузы, а не за вагоны, и за крупного клиента операторы ведут ожесточенную борьбу. С точки зрения грузообладателя это явление положительное, так как способствует конкуренции за потребителя, а значит, заставляет операторов действовать более эффективно.

Но это не сыграло на руку ни железнодорожным транспортно - экспедиционным компаниям, ни производителям грузовых вагонов – операторы закупились транспортом практически до предела, а значит, предложение вагонов стало значительно превышать спрос на них. В частности, только в 2015 году выпуск грузовых вагонов в России в целом сократился вдвое по сравнению с уровнем годичной давности и составил 27 тысяч единиц техники. После рассмотрения проблемы Правительством РФ было принято решение к стимулированию обновления парка в сети – то есть, в пользу вагоностроителей. Теперь возможность продления срока службы грузовых вагонов стала предоставляться только лишь через модернизацию на лицензированных предприятиях, что существенно увеличило издержки операторов. К тому же, цены на грузоперевозки и предоставления вагонов под погрузку ощутимо снизились в последующих 2013 – 2014 годах (Рис. 3) [1].



Рисунок 3. Динамика индекса потребительских цен на услуги железнодорожных грузоперевозок в России (2002 – 2017 год, 2017 год - прогноз), данные декабря месяца, в % к декабрю предыдущего года [2]

Консолидация является одной из современных тенденций на рынке железнодорожных перевозок. По данным 2017 года шесть крупнейших игроков (холдинг UCL RAIL, ОАО «Федеральная грузовая компания», АО «Нефтетранссервис», ГК «Globaltrans», ГК «Rail Garant» и ГК «РусГрансКом») на рынке обладают долей грузовых вагонов, равной сумме долей всех остальных игроков [6].

Чтобы ответить на вопрос «Стоит ли сейчас входить на данный рынок в качестве нового игрока?» необязательно даже приводить динамику и прогноз показателей грузооборота и погрузки, достаточно просто перечислить, какие трудности при входе на рынок ждут игрока: высокие тарифы на обслуживание, ремонт и модернизацию транспортного парка; повышенные ставки за использование магистральных железнодорожных путей и локомотивов, принадлежащих ОАО «РЖД»; превосходство крупных игроков в умении вести конкурентную борьбу и прочие. Ответ отрицательный и это очевидно.

В ближайшие три года резких изменений (более 7 %) в динамике показателей грузооборота и погрузки ожидать не стоит, так как на сегодняшний день система способна компенсировать снижение экспортных перевозок внутренними, и наоборот. Однако со стороны производителей локомотивов, возможно, произойдут события, которые значительно изменят текущую ситуацию на рынке железнодорожных грузоперевозок. С 20 августа 2015 года во главе ОАО «РЖД» стоит Олег Валентинович Белозёров, который, в отличие от своего предшественника, Владимира Ивановича Якунина, не отрицает, что в ближайшие три года возможна реализация инициативы предоставления частным операторам права покупать и эксплуатировать локомотивы на путях общего пользования, так называемая «либерализация рынка локомотивной тяги». Растущий дефицит локомотивов является аргументом в пользу принятия данной инициативы, так как эта проблема более серьёзна, чем нехватка вагонов несколько лет назад. Кроме того, до сих пор не решен вопрос о выборе модели развития конкуренции на рынке. Пока что альтернативы всего две, поэтому в данном случае нельзя делать поспешных выводов о характерных чертах конкуренции на рынке в будущем.

Список использованной литературы:

1. Анализ рынка перевозок грузов железнодорожным транспортом. Обзор Бутова А.М. [Электронный документ] URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/13/1115379723/Рынок%20перевозок%20грузов%20железнодорожным%20транспортом%202016.pdf>
2. Динамика индекса потребительских цен на услуги железнодорожных грузоперевозок в России. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>
3. 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
4. Динамика показателей грузооборота и погрузки железнодорожного транспорта России. Публикация Фариды Хусаинова на ресурсе LiveJournal [Электронный ресурс] URL: <http://f-husainov.livejournal.com/266102.html>
5. Количество операторов грузовых вагонов. Научно - практический альманах «Вектор транспорта», статья Фариды Хусаинова «О влиянии операторов подвижного состава на

некоторые показатели эксплуатационной работы железных дорог» [Электронный ресурс]
URL: https://www.hse.ru/data/2015/08/17/1088187956/o_vliyani_i_vector3_2015.pdf

6. Список крупнейших игроков на рынке железнодорожных грузоперевозок. Публикация в журнале о финансовых рынках «Financial One» от 21.11.2013 [Электронный ресурс] URL: <https://fomag.ru/news/bitva-za-transport/>

© Крайнов П.А., Лазарева И.Е., Урослова А.М., 2017

УДК 336.7

Кретова Ю.С.

магистр 3 курса СКФУ,

г.Ставрополь, РФ

E - mail: yulia.kretowa@yandex.ru

Научный руководитель: Ю.Н. Дьякова

канд. экон. наук, доцент СКФУ,

г.Ставрополь, РФ

E - mail: st26@mail.ru

ОСНОВЫ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В статье отражаются вопросы организации процесса кредитования клиентов в коммерческом банке, изучены основные понятия кредитной системы, кредитования, кредитного риска, выделены основные проблемы в банковском кредитовании в настоящее время и предложены основные направления их решения.

Ключевые слова:

Кредитная система, кредитование, коммерческий банк, кредитный риск,

В настоящее время ожидается продолжение тенденции к консолидации банковской системы за счет ухода слабых игроков с рынка. Актуальность исследования заключается в том, что в условиях сохранения напряженной геополитической ситуации российской финансовой системы особую роль приобретают проблемы банков по формированию кредитной ресурсной базы и эффективному их размещению. Одной из приоритетных задач любой банковской системы является расширение кредитования реального сектора экономики. Исследование понятия «кредитование» необходимо начать с определения «кредитная система».

Несмотря на различные мнения экономистов, можно выделить два основных подхода в определении кредитной системы: функциональный и институциональный. При функциональном подходе под кредитной системой понимается как система кредитных отношений, так и совокупность форм и методов кредитования. При институциональном подходе кредитную систему рассматривают как совокупность финансовых институтов, которые создают, аккумулируют и предоставляют денежные средства на основе принципов кредитования.

Ученые - экономисты дают различную трактовку понятие кредитная система. Рассмотрим их в таблице 1.

Таблица 1 – Трактовка понятия кредитная система различными авторами

Автор	Трактовка понятия кредитная система
Е.Ф.Жуков	под кредитной системой понимает совокупность различных кредитно - финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала
О.И. Лаврушин	рассматривает кредитную систему как совокупность элементов, характеризующих кредитные отношения и их использование государством в процессе управления общественным производством.
Большой экономический словарь	кредитная система – это совокупность кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения.

Понятие кредитная система напрямую связано с понятием кредитования рассмотренного в таблице 2.

Таблица 2 – Трактовка понятия кредитования различными авторами

Автор	Трактовка понятия кредитование
О.И. Лаврушин	кредитование – это процесс удовлетворения потребностей субъектов хозяйствования во временном позаимствовании ссужаемой стоимости на началах возвратности, добиваясь при этом на практике реализации сущностных свойств кредита и его роли в экономике.
Б.А. Райзберг	определяет кредитование как процесс предоставления кредитором заемщику ссуды в денежной или товарной форме на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование ссудой.
Большой экономический словарь	описывает процесс кредитования как экономические отношения между различными партнерами, возникающие при передаче имущества или денег другому лицу (физическому или юридическому) на временной пользование на условия возвратности и, как правило, с уплатой процентов.

В условиях финансовой нестабильности главное значение приобретают принципы возвратности и обеспеченности кредитования. Сегодня многие предприятия - заемщики оказались неплатежеспособными или в затруднительном положении. Банки столкнулись с невозвратом денежных средств по кредиту и просрочками. При рассмотрении заявки на кредит большое внимание кредитный инспектор уделяет оценке финансового состояния заемщика и в целом оценке рисков кредитования. Практически исчезло из продуктовой линейки банков кредитование без залога, то есть принцип обеспеченности кредита также приобретает главное значение. Кредитный инспектор проверяет наличие ликвидного обеспечения и проводит его оценку.

Порядок и условия кредитования в Российской Федерации регулируется главой 42 «Заем и кредит» Гражданского Кодекса РФ [1]

Важным моментом при принятии решения о выдаче кредита является анализ и оценка рисков. Различные экономисты по-разному трактуют понятие риск. Основные трактовки представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Трактовка понятия кредитный риск различными авторами

Автор	Трактовка понятия кредитный риск
Коробова Г.Г.	Кредитный риск – это комплексный риск кредитующего банка, возникающий при неисполнении контрагентами взятых на себя в соответствии с кредитным соглашением обязательств, лежащих в основе ссуды, который может привести к финансовым потерям банка
Б.А. Райзберг	Кредитный риск - это риск, связанный с опасностью невозврата, неполного возврата или несвоевременного возврата кредитов.
Большой экономический словарь	Кредитный риск - это риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.
О.И. Лаврушин	Кредитный риск характеризуется как вероятность непогашения основного долга и процентов, непредвиденные обстоятельства, могущие возникнуть до истечения срока, к которому лицо, получившее отсрочку платежа или кредита, обязалось погасить задолженность.

Уровень кредитного риска также можно определять, используя Инструкцию Банка России от 28.06.2017 N 180 - И "Об обязательных нормативах банков" (ред. от 13.02.2017).[3]

На основании данной инструкции производятся расчеты максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, а также максимальный размер крупных кредитных рисков.

Программы кредитования бизнеса значительно изменились в условиях финансовой и геополитической нестабильности. Главной проблемой вступает резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям, трудность получения кредитных средств. [4, с.93]

Коммерческие банки проводят тщательную оценку каждого кредитора, включая оценку платежеспособности и финансового состояния, как по данным отчетности, так и по запросу дополнительной информации о заемщике. Также банкиры разрабатывают финансовые модели поведения заемщиков в различных условиях для оценки дополнительных рисков. Ужесточение условий выдачи кредитов повлекло неисполнение обязательств между контрагентами. В такой ситуации предприятие не может выполнять намеченный объем производства и получить необходимую прибыль, а это в свою очередь снижает темпы развития экономики.

В настоящее время проблемы, возникающие при кредитовании предприятий банковскими институтами, помогает решать государство. Оно с одной стороны всеми силами поддерживает сферу банковских услуг, понимая ее большую значимость для страны, а с другой стороны начинает осуществлять реальную поддержку бизнеса, так необходимую предприятиям. А это, в свою очередь, приведет к повышению доверия между контрагентами, и как следствие – к улучшению кредитных отношений.

Список использованной литературы

1. Прогноз развития банковского сектора в 2017 году: робкое восстановление. URL: http://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_2016/
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации: федер.закон от 27.12.2009 №352 - ФЗ (с изм. от 22.06.2017): [Электронный ресурс] // Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс». Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51
3. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180 - И "Об обязательных нормативах банков" (ред. от 13.02.2017): Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс». Источник: <http://base.consultant.ru>
4. Риски на российском финансовом рынке в условиях глобализации / Пакова О.Н., Коноплева Ю.А., Берданова А.А. // Вестник Северо - Кавказского федерального университета.2017.№2(59).с.92 - 95.

© Ю.С. Кретьова, Ю.Н. Дьякова 2017

УДК 338.12

Т.А. Кузина

студентка 1 курса факультета базовой подготовки
Новосибирского государственного университета экономики и управления
tany_kuzina@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 ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ БЫТОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

Аннотация

В статье проведено исследование ситуации рынка бытовой электроники. Учитывая то, что современный рынок электроники характеризуется постоянным повышением технологического уровня, внедрением новых разработок, тема является актуальной. Для анализа ситуации на рынке был использован метод синтеза. В результате были сделаны выводы о состоянии рынка, его прибыльности.

Ключевые слова

Динамика цен, электроника, доходность, инвестирование, эффективность.

Каждый рынок имеет свой цикл развития. Рынок электроники не исключение. В России он является наиболее развитым розничным направлением, а потому считается наиболее конкурентным. Но, несмотря на существующую тенденцию роста, к настоящему времени на рынке сложилась весьма сложная ситуация — он растет не такими быстрыми темпами, как прогнозировали эксперты.

Поэтому поставим перед собой цель провести анализ данного рынка, чтобы понять, стоит ли инвесторам размещать на нем имеющиеся свободные денежные средства в ближайшее время.

С помощью таблицы (в которой нивелировано влияние инфляции) можно четко понять, как вел себя рынок, начиная с 1997 года до настоящего времени.

Таблица 1 – Динамика среднерыночных цен на телевизоры в России в 1997 - 2016 гг. [3]

Год	Цена, руб.
1997	2385,27
1998	10374,15
1999	8398,38
2000	7994,96
2001	9280,46
2002	9396,53
2003	8863,24
2004	8636,26
2005	8430,89
2006	8430,15
2007	9127,68
2008	12602,34
2009	11245,06
2010	12441,78
2011	13313,45
2012	15122,34
2013	16122,72
2014	21211,92
2015	25437,32
2016	26726,67

Построим на основе приведенных данных график изменения цен (рисунок 1).

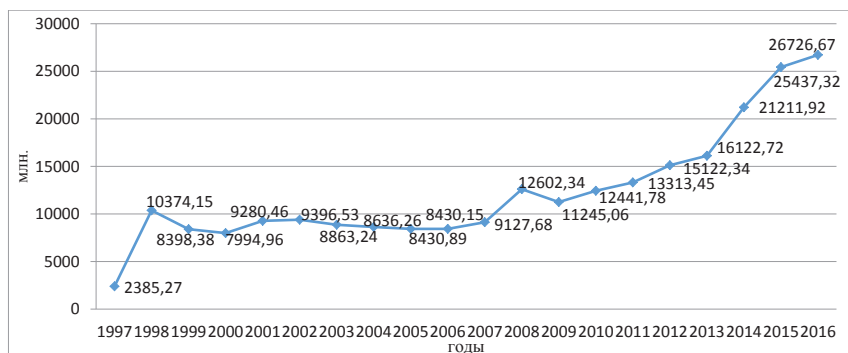


Рисунок 1 - Динамика среднерыночных цен на телевизоры в России в 1997 - 2016 гг.

Из графика отчетливо видно, что за все время было несколько резких скачков цен. Этому способствовали события – кризисы 1998, 2008 и 2014 годов. С начала 2015 года спрос на телевизоры упал почти вдвое, тем не менее, на падающем рынке остались растущие сегменты, 4К пользуется все большей популярностью у российских потребителей, оборот сегмента практически достиг 15 % от всего рынка ТВ. Растут продажи телевизоров с

изогнутым экраном, и хотя доля сегмента пока невелика, он становится все более значимым, как подтверждает и Т.В. Гениберг [1, с.72]. За 2016 год рынок вырос на 10 % в рублях, в натуральном выражении продажи по - прежнему отстают от прошлогодних – примерно на 5 % [4]. По итогам года эксперты зарегистрировали рост премиум сегмента, а в 1 квартале 2017 года тренд распространился и на средний и верхний средний ценовые сегменты, где также были представлены новые предложения. В секторе ТВ / Аудио рост продаж наблюдается в таких сегментах, как Portable, Multiroom, 4K, HDR.

После проведения анализа по рынку электроники можно сделать вывод, что в текущих условиях восстановление рынка БТиЭ будет продолжаться, и продолжаться не только за счет потребительского оптимизма, но и за счет новых моделей и инноваций, что также подтверждает Т.В. Гениберг [2, с. 188].

По результатам данного анализа мы видим, что в настоящий момент рынок находится на стадии роста, причем рост идет достаточно высокими темпами. Согласно смыслу циклического развития рынков в ближайшие 2 года на рынке электроники начнется спад объемов продаж. Следовательно, инвесторам не целесообразно оставлять активы, акции предприятий на рынке электроники. Более эффективным будет перейти на другие рынки, где сейчас происходит спад с целью покупки активов по более низким ценам для дальнейшей их перепродажи по более низкой цене или длительного получения денежных доходов от этих инвестиций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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.

2. Гениберг Т.В. Благотворительность в России в конце XX - начале XXI века: характерные черты, сложности, пути развития // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2016. № 3 (42). С. 181 - 190.

3. Россия в цифрах. 2003: Крат. стат. сб. / Госкомстат .Р76 России. - М., 2003. - 398 с.

© Т.А. Кузина, 2017

УДК 336.647 / .648

В.С. Алуян. Доцент, Кубанский Государственный Технологический Университет
В.Б. Куликова, магистрант 3 курса Института экономики, управления и бизнеса
Кубанский Государственный Технологический Университет
г. Краснодар, Российская Федерация. E - mail: goxy - dance@mail.ru

АНАЛИЗ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Аннотация

Важнейшим фактором, влияющим на решение о целесообразности инвестирования в проекты компании, в частности, по выходу на новые рынки, является ставка дисконтирования проекта. В данной статье рассмотрен расчет и анализ этого показателя на примере проекта по выходу на новые рынки компании ПАО «Ростелеком». В статье использованы методы оценки, сравнения и анализа.

Ключевые слова:

Стоимость, капитал, рынок, предприятие, ставка, процент

Заключительным этапом в оценке общей стоимости для компании является комбинирование стоимости средств, полученных из нескольких источников. Эту общую стоимость часто называют взвешенной средней стоимостью капитала, т.к. она представляет собой среднее из стоимостей отдельных компонентов, взвешенных по их доле в общей структуре капитала. Таким образом, средневзвешенная стоимость капитала (weighted average cost of capital — WACC) учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных (инвестированных) средств. Данный способ используется в основном по отношению к компаниям, которые являются открытыми акционерными обществами, т.к. их акции торгуются на фондовых рынках и, соответственно, для них существует такое понятие, как рыночная стоимость собственного капитала.

Расчет средней взвешенной стоимости капитала производится по следующей формуле:

$$K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T), \quad (1)$$

K_s - стоимость собственного капитала (%);

W_s - доля собственного капитала (в %) (по балансу);

K_d - стоимость заемного капитала (%);

W_d - доля заемного капитала (в %) (по балансу);

T - ставка налога на прибыль (в %) [1, с. 201].

Расчитаем искомые величины с помощью таблицы 1 за 2014 - 2016 гг.

Таблица 1. Расчет средневзвешенной стоимости капитала ПАО «Ростелеком»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. изменение
Чистая прибыль, млрд. руб.	29,3	21,7	10,9	- 18,4
Сред. величина инвест. капитала, млрд. руб.	440,4	435,3	440,1	- 0,3
Рентабельности инвестиций (ROI), %	13,3	10,0	5,0	- 8,3
Валюта баланса, млрд. руб.	548,9	569,7	575,2	26,3
Собственный капитал, млрд. руб.	262,0	280,0	274,4	12,4
Доля собственного капитала, %	47,7	49,2	47,7	0
Заемный капитал, млрд. руб.	286,9	289,8	300,8	13,9
Доля заемного капитала, %	52,3	50,9	52,3	0
Годовая процентная ставка по привлеченным средствам, %	9,2	9,6	6,5	- 2,7
Эффективная ставка налога, %	20,8	14,5	27,7	6,9
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC), %	10,2	9,1	4,8	- 5,4

Стоимость собственного капитала в таблице 1 принимаем на уровне средней прогнозируемой рентабельности активов (ROI). Стоимость заемного капитала равна годовой процентной ставке по привлеченным заемным средствам – 6,5 % в 2016 г.

Исходя из данных таблицы 1 видно, что показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC) ПАО «Ростелеком» за последние 3 года снизился на 5,4 % , за счет уменьшения рентабельности инвестиций на 8,3 % (- 62,4 п.п.) и годовой процентной ставки по привлеченным заемным средствам на 2,7 % (- 29,3 п.п.) в 2016 г. по сравнению с 2014 г., а также за счет увеличения эффективной ставки налогообложения в 2016 г. до 27,7 % (на 6,9 % больше, чем в 2014 г.)

Таким образом, ставку дисконтирования по проекту принимают на уровне 4,8 % в 2016 г. Для компании ПАО «Ростелеком» это означает, что показатель WACC минимизирован как способ увеличения стоимости предприятия.

Таким образом, привлечение дополнительного капитала как за счет собственных, так и за счет заемных источников имеет на каждом этапе развития компании свои экономические пределы и, как правило, связано с возрастанием средневзвешенной его стоимости. Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- привлечение собственного капитала за счет прибыли ограничено общими ее размерами;

- увеличение объема эмиссии акций и облигаций сверх точки насыщения рынка возможно лишь при наиболее высоком размере выплачиваемых дивидендов или купонного дохода;

- привлечение дополнительного банковского кредита в связи с ростом финансового риска для кредиторов (из - за снижения уровня финансовой устойчивости предприятия) может осуществляться лишь на условиях возрастания ставки процентов по кредитам и т.д.

Список использованной литературы:

1. Ковалева Т.М., Финансы и кредит: учебник / коллектив авторов; под ред. Т.М. Ковалевой. – 8 - е изд, стер. – М.:КНОРУС, 2016. – 360 с.

2. Годовой отчет ПАО «Ростелеком» 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rostelecom.ru/ir/disclosure/annual_reports/?filter=chosen-year=2016&YEAR=2015&filter-min-year=2003&submit-btn= (дата обращения: 09.2017).

3. Годовой отчет ПАО «Ростелеком» 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rostelecom.ru/upload/iblock/488/RT_AR_2015_PB_RUS_hyper_2.pdf (дата обращения: 09.2017).

4. Годовой отчет ПАО «Ростелеком» 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rostelecom.ru/upload/iblock/329/01-01-%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%202016_light.pdf (дата обращения: 09.2017).

© В.Б. Куликова, 2017

УДК 33

Кутова А.В., студентка 4 курса,

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина
alena.kutova95@mail.ru

Мартынова Н.М.

студентка 4 курса, Нижегородский государственный педагогический университет
natka-tatka9595@mail.ru

Пермовский А.А., ст. преподаватель,

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина
tpis@yandex.ru

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНЦЕПЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЕРЕВОЗОЧНОГО ПРОЦЕССА НА ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация

В данной статье рассмотрены логистические технологии в концепции совершенствования перевозочного процесса на городском пассажирском транспорте. Цель

логистики заключается в том, чтобы необходимые товары либо услуги находились в нужном месте, в нужном числе, в нужный момент. Использование автотранспортной логистики в пассажирских перевозках предоставляет возможность убрать трудные противоречия, которые появляются между частными и муниципальными транспортными предприятиями.

Ключевые слова:

Логистические технологии, концепции, перевозочный процесс, финансовые требования.

В настоящее время наиболее важными и востребованными перевозками в абсолютно всех субъектах российской федерации являются пассажирские перевозки. Свобода передвижения является одной из основных гарантий страны и это обусловлено их значительным социально - экономическим смыслом в жизни общества.

Городской пассажирский транспорт общего пользования - жизненно - важная подсистема городского хозяйства, от деятельности которой зависит функционирование абсолютно всех областей работы города. ГПТ считается главным звеном, обеспечивающим успешную жизнедеятельность человека не только на производстве, но и во всех главных областях общества.

Передвижения населения связаны как с производственной деятельностью (поездки к месту работы, в командировки), так с культурно - бытовой потребностью (поездки на отдых, экскурсии). И для организации, управления и обеспечения высокого уровня качества перевозок пассажиров необходимо использовать логистические подходы и технологии.

В нашей стране логистика — это новое научно - практическое направление, которое возникло еще в 90 - е годы и стало стремительно совершенствоваться в связи со становлением рыночных отношений в России.

Цель логистики заключается в том, чтобы необходимые товары либо услуги находились в нужном месте, в нужном числе, в нужный момент.

Известное определение логистики как обеспечение доставки материальной ценности нужного качества, в нужном месте и в нужное время применительно к пассажирским перевозкам. Это можно разъяснить, как средство предоставления каждому потенциальному потребителю транспортных услуг перевозку в удобное ему время от места нахождения до места назначения.

Так же, как при традиционном понимании логистики, при организации пассажирских перевозок остается требование минимизации затрат при согласованном уровне качества предоставляемых услуг. Основной задачей системы управления является экономически эффективная поставка перемещаемого объекта от места отправления до места назначения при высоком уровне качества транспортировки. Раньше качество транспортной системы обуславливалось в основном провозной способностью, а сейчас с возрастающей ролью пассажирских перевозок, повышаются требования к транспортному сервису, увеличиваются критерии и требования пассажиров. [1]

Развитие всей городской инфраструктуры невозможно без рациональной работы транспортной системы, которая в свою очередь оказывает важнейшее влияние на мобильность населения.

Увеличение результативности должно достигаться не столько за счет простого наращивания провозных способностей автотранспорта, сколько за счет совершенствования организации транспортного процесса в основе обширного

использования принципов логистики, интеграции автотранспортных производственных технологий, применения нынешних информационно - управляющих систем, а в новейшей транспортной технике должны закладываться самые перспективные технические решения. [2]

Большая часть компаний городского пассажирского транспорта не приносят прибыли, а иногда даже доставляют убытки, потому что доходы от пассажирских перевозок не покрывают затраты на их осуществление.

Именно по этой причине большинство управляющих транспортных организаций считают, что выход только в повышении тарифа стоимости проезда. Преобладание в полном размере перевозок городского пассажирского транспорта пассажиров, на законных основаниях, не оплачивающих свой проезд, также считается весьма серьезным фактором, который ограничивает возможности увеличения результативности эксплуатационной деятельности предприятий городского пассажирского автотранспорта.

У некоторых предпринимателей нет собственного пункта технического сервиса автобусов, нет возможности организовать ни предрейсовые, ни послерейсовые медицинские осмотры водителей, они используют для этого возможностями других пунктов технического осмотра, для этого присоединяются частные предприниматели к большим городским организациям.

И по этой причине с целью увеличения производительности пассажирских перевозок руководство Государственного автодорожного надзора в прошлом году повысило количество проверок, в следствие во столько же раз увеличилось количество обнаруженных нарушений. Руководство стало значительно чаще обращаться в суд, что повергло к росту объема взысканий штрафов в шесть с лишним раз.[3]

Необходимо ужесточить финансовые требования, чтобы мелким предприятиям не было выгодно заниматься перевозками, считает автодорожный надзор. Для организаторов маршрута владельцев автобусов замена подвижного состава обещает быть более доходной из - за повышения пассажиропотока.

Введение советов по совершенствованию управления городским пассажирским транспортом, будет содействовать увеличению уровня транспортного обслуживания населения и увеличению производительности перевозочного процесса за счет внедрения договорных отношений и состязательного распределения заявок на обслуживание маршрутной сети ГПТ.

Таким образом, использование автотранспортной логистики в пассажирских перевозках предоставляет возможность убрать трудные противоречия, которые появляются между частными и муниципальными транспортными предприятиями. Необходимость улучшения пассажирского транспорта появляется из того, что инновационные требования хозяйствования проявляют все большее воздействие на работу компании, требуя от них конкретных стараний и действий для эффективного функционирования. Рынок пассажирских перевозок весьма активный, он отличается значительной доходностью, вследствие чего ему можно дать характеристику как высококонкурентный.

Список литературы:

1. [Пермовский А.А., Репина Р.В. Определение критериев качества пассажирских автомобильных перевозок В сборнике: Социальные и технические сервисы: проблемы и

пути развития сборник статей по материалам II Всероссийской научно - практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина. 2015. С. 216 - 219.]

2. [Мартынов Н.Г. Методологические аспекты комплексной оценки эффективности работы транспорта // ВИНТИ. Обзорная информация. Транспорт, наука, техника, управление. - 1999. - №4. - С.4 - 8.]

3. [Гольц Г.А. Транспорт и расселение. - М.: Наука, 1997. - С.248.]

© Кутова А.В., Мартынова Н.М., Пермовский А.А.

УДК33

Кутова А.В., студентка 4 курса,
Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина
alena.kutova95@mail.ru

Мартынова Н.М., студентка 4 курса,
Нижегородский государственный педагогический университет
natka - tatka9595@mail.ru

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ

Аннотация

В данной статье проанализированы глобальные факторы развития логистики.

Логистика фигурирует, по крайней мере, в неявном виде, почти в каждом указанном месте. На сегодняшний день уже неоспоримым считается тот факт, что в сфере экономики ресурсов логистика обладает достаточно обширными возможностями, осуществлять которые призваны непосредственно «новые и улучшенные структуры» – службы и отделы логистики.

Ключевые слова:

Философия рынка, ресурсы, глобальные и субглобальные факторы, рост международной торговли, глобализация логистики

На сегодняшний день к логистике для решения проблем экономического характера слишком много обращений научных работников, предпринимателей.

Существует множество влияний определяющих факторов, из - за которых контакт между глобализацией и логистикой очень затруднен.

С помощью глобализации логисты могут работать в любой точке земли.

Факторы классифицируются на:

- глобальные
- субглобальные

Проанализируем глобальные факторы.

1. Международное распространение промышленности. Этот фактор стимулирует практически все большие компании к участию в бизнесе за пределами своей страны. И

теперь организации находятся в постоянном поиске лучших вариантов доставки, хранения, распределения и сбыта собственного продукта. В этом помогает им логистика.

2. Рост интернациональной торговли. Данный фактор нам говорит, что торговля и мировая торговля причисляются к факторам, которые значительно ускоряют экономический рост и благосостояние наций. Наиболее активное применение сравнительных ценовых преимуществ стран и углубление межнационального разделения труда возможно в интернациональной торговле с помощью глобализации. Экономика развивающихся стран, которые ориентированы на экспорт, развиваются интенсивнее, чем экономики тех стран, которые ориентированы на внутренний рынок. Глобализация ассоциируется в значительной степени с увеличением объемов интернациональной торговли: ее рост в последние несколько лет стабильно превосходит рост производства. Тем более, основу глобализации создают не объемы международной торговли, а ее новые условия.

3. Международное распределение труда и кооперация. На всемирном рынке на сегодняшний день проходит интенсивный процесс создания новых международных компаний, применявшие в бизнесе глобальные логистические каналы и цепи, что связано с возможностями увеличения отдачи на вложенный капитал, использованием логистическим посредником в иных странах наиболее низких тарифов, а кроме этого подходящими финансовыми условиями.

4. Потребность предоставления конкурентоспособных положительных сторон на всемирном рынке реализации продукта. В Программе действий «Повестка дня на XXI век (AGENDA 21)» указано, что «... большее внимание уделяется повышению значимости предприятий и конкурентоспособности рынков на основе введения политики, предусматривающей конкуренцию». Это может быть достигнуто, в первую очередь, из - за стремительной приспособленности товаропроизводителей к регулярно меняющимся условиям рыночной среды и спросу на продукцию. При условии применения логистики вероятен результат в достижении мощной конкурентоспособной позиции на рынке.

5. Изменение философии рынка. На сегодняшний день всемирная макроэкономика переносит последующую фазу изменения рынка, а непосредственно переход от «рынка продавца» к «рынку покупателя»[1].

Данное несет за собой:

- усложнение концепции рыночных взаимоотношений и повышение условий к высококачественным данным процесса распределения;
- рост «диктата покупателя» по отношению к изготовителям и их партнерам по бизнесу.

6. Растущая экономическая мощь регионов. Из - за увеличения пользования продуктов данный процесс представляет наиболее обширные возможности перемещения материалов. Более эффективной логистикой с помощью более улучшенной инфраструктуры обладает и наиболее мощная макроэкономика. Это установлено еще в 1778 г.. Адамом Смитом: "Пути, каналы и судоходные реки - это сильные условия, способствующие улучшению".

7. Возрастающий недостаток ресурсов. Данный вопрос глобального характера номер один. Итоги ее обсуждения нашли отражение в Программе действий «Повестка дня на XXI век (AGENDA 21)»: «...увеличивается применение населением земли энергии, воды и иных ресурсов как в валовом размере, так и на душу населения, и их недостаток может

появиться во многих частях света...». Тут же акцентировано, то что интернациональное объединение должно стремиться:

- к обеспечению наилучшего управления природными ресурсами, при котором предусматриваются потребности формирования;
- внедрению наиболее результативных производственных процессов, ведущих к отсутствию остатков либо сведению их размера к минимальному количеству;
- совершенствованию производственных концепций посредством введения подобных технологий и процессов, при которых ресурсы применяются наиболее продуктивно и, в то же время, создается меньше остатков, то есть получение большего результата при минимальных расходах считается одним из основных путей достижения постоянства в сфере бизнеса и индустрии;
- развитию науки: она должна продолжать исполнять немаловажную значимость в увеличении производительности применении ресурсов, в поиске новейших способов и альтернатив формирования. Она должна регулярно заниматься переоценкой и помогать формированию менее интенсивных тенденций в области применения ресурсов, в том числе активное применение энергоресурсов в индустрии, сельском хозяйстве и на транспорте.

Очевидно, логистика фигурирует, по крайней мере, в неявном виде, почти в каждом указанном месте. На сегодняшний день уже неоспоримым считается тот факт, что в сфере экономии ресурсов логистика обладает достаточно обширными возможностями, осуществлять которые призваны непосредственно «новые и улучшенные структуры» – службы и отделы логистики.[2]

Увеличение размеров производства и связанное с этим повышение издержек сферы обращения относится к субглобальным условиям формирования логистики. [3]

Приобретение товаров и услуг связано с большими материальными расходами. В западных странах приблизительно 93 % времени перемещения товара от источника сырья до конечного потребителя используется на его прохождение по разным каналам обеспечения, сбыта и, главным образом, на сохранение, то есть на логистические операции.[4] Снижение этой составляющей дает возможность ускорить оборот денежных средств капитала, соответственно повысить доход, получаемый в единицу времени, уменьшить первоначальную стоимость продукта. А непосредственно изготовление продуктов, как показывает статистика, захватывает лишь 2 % от суммарного времени цикла процесса производственно - коммерческой деятельности. Вплоть до 6 % от суммарных расходов времени уходит на внешнюю перевозку. В этих же странах часть изготовления валового внутреннего продукта отраслями, исполняющими товародвижение, составляет приблизительно 25 % .

Проведенные в Англии изучения производственного цикла материального потока, в том числе его доставку конечному потребителю, выявили, что в цене продукта, попавшего к потребителю, около 75 % составляют затраты, связанные с хранением, транспортированием, упаковкой и иными операциями, обеспечивающими развитие материального потока.

Какие запасы усовершенствования финансовых характеристик субъектов хозяйствования включает оптимизация управления материальными потоками посредством улучшения определенных логистических операций демонстрирует весьма значительная часть затрат на логистику в конечной стоимости продукта. Результативным эффективным в

конкурентоспособном сражении за постоянные позиции на рынке считается этот инструмент.

Список литературы:

- 1.[Гусейнов Р.М. Макроэкономика: Учебное пособие для бакалавров / Р.М. Гусейнов, В.А. Семенихина. – М.: Омега - Л, 2014. – 254 с.]
2. [Долгов С.И. Глобализация экономики. Новое слово или новое явление. – М.: Экономика, 2012. – 329 с.]
3. [Евтодиева Т.Е. Современные условия реализации логистики // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2011. – №1. – С. 46 - 50.]
- 4.[Логистика: Учебник / под. Ред. Б.А. Аникина: 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 355 с.]

© Кутова А.В., Мартынова Н.М.

УДК33

Кутова А.В.

студентка 4 курса,

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Мартынова Н.М.

студентка 4 курса,

Нижегородский государственный педагогический университет

МОРСКИЕ ПОРТЫ И ТЕРМИНАЛЫ РОССИИ

Аннотация

В данной статье описаны морские порты и терминалы России. Контейнерные терминалы обеспечивают эффективную доставку товаров. Кроме этого, на таких терминалах груз может храниться в течение длительного времени. контейнерные терминалы в современных экономических условиях играют важную роль в инфраструктурном обеспечении грузоперевозок, осуществляемых через морские порты Российской Федерации.

Ключевые слова:

Морские порты, хранение контейнеров, грузоперевозки, инфраструктурное обеспечение.

Интермодальные терминалы являются основными инфраструктурными элементами современных цепей поставок генеральных грузов. Особое место среди них занимают контейнерные терминалы морских портов, которые обеспечивают связь морских контейнерных линий с коммуникациями внутреннего транспорта.

Морские порты и терминалы являются ключевыми звеньями транспортной цепочки, где происходит смена транспортного средства, владельца и таможенного статуса товара.

В России контейнерные терминалы, расположенные в морских портах [1], функционирующие на железнодорожном [2], автомобильном и воздушном транспорте, созданы для осуществления работ с контейнерами, предназначенными для перевозки в этой транспортной таре различных грузов.

К услугам контейнерных терминалов относятся, например, следующие [1]:

- погрузочно - разгрузочные работы;
- хранение контейнеров;
- распределение контейнеров по видам транспорта, срокам хранения и т.д.

Контейнерные терминалы обеспечивают эффективную доставку товаров. Кроме этого, на таких терминалах груз может храниться в течение длительного времени.

Сервис контейнерных грузоперевозок России имеет свою историю, специфику и перспективы развития. Он охватывает всю территорию России от Калининграда до Владивостока и Сахалина, от Санкт - Петербурга до Новороссийска [1].

Контейнерные терминалы отличаются друг от друга следующими характеристиками [1]:

- общей площадью терминала;
- емкостью компьютерной площадки (в двадцатифутовых контейнерах – TEU);
- типом контейнеров (стандартные, рефрижераторные, танк - контейнеры, контейнеры с опасными грузами и т.д.)
- количеством стационарных причальных кранов;
- количеством мобильных кранов, позволяющих быстро разгружать и погрузать суда, а также перегружать контейнеры на грузовики и фитинговые железные платформы.

Далее рассмотрим технические и технологические особенности контейнерных терминалов, функционирующих в морских портах России (табл.1).

Таблица 1. Технические и технологические особенности контейнерных терминалов в морских портах России

<i>Название терминала</i>	<i>Технические и технологические особенности терминала</i>
ЗАО «Первый контейнерный терминал»	Наличие развитого фидерного сообщения с портами транзитного сообщения в Западной Европе позволяет грузовладельцам воспользоваться сервисом контейнерных линий, не имеющих прямых судозаходов на терминал ПКТ
Контейнерный терминал ОАО «Владивостокский морской торговый порт»	На его территории размещены причальные краны, железнодорожные и автомобильные подъезды для оперативной перегрузки с грузовых судов на различные виды транспорта.
АО «Корсаковский морской торговый порт»	Снабжен контейнерной площадкой. На нем работают современные погрузчики. Инфраструктурное обеспечение терминала – собственная железнодорожная ветка и автомобильные дороги.
ООО «Восточная стивидорная компания» (ВСК)	К достоинствам ВСК относятся: полный комплекс транспортно - экспедиционных услуг, широкая номенклатура погрузочно - разгрузочной техники для работы с контейнерами. Включает несколько причалов.

Контейнерный терминал АО «Новорослесэкспорт»	Вмещает и обрабатывает контейнеры всех типов. Имеет сортировочно - складские комплексы, грузовые фронты, площадки для работы с контейнерами, укомплектован разнообразной погрузочно - разгрузочной техникой. Загрузка и выгрузка судов - контейнеровозов осуществляется на нескольких причалах.
Паромно - перегрузочный комплекс ООО «Моби Дик»	Предназначен для хранения как TEU, так и рефрижераторных контейнеров. Обеспечен портовыми мобильными кранами, контейнерными перегружателями и штабелёрами, вилочными погрузчиками.
ООО «Балтийская стивидорная компания»	Имеет возможность хранить порожние контейнеры. Может хранить как TEU, так и рефрижераторные контейнеры. В состав погрузочно - разгрузочной техники входят: мобильные портовые краны, козловые контейнерные краны на пневмоходу (RTG), ричстакеры, вилочные автопогрузчики.
Контейнерный терминал ОАО «Владивостокский морской рыбный порт»	Располагается на нескольких причалах. Обеспечен порталными кранами (различной грузоподъемности), RTG, автопогрузчиками. Обслуживает экспортные, импортные и каботажные грузы. Ведет работу с простыми и рефрижераторными контейнерами.
Усть - Лужский контейнерный терминал	Имеет выгодное географическое положение. Обладает диверсифицированным парком погрузочно - разгрузочной техники: краны (STS, RMG и RTG), погрузчики. Может хранить как TEU, так и рефконтейнеры.

Терминалы с автомобильными шасси

На таком терминале контейнеры хранятся и перемещаются либо на обычных полуприцепах, которые могут покидать территорию терминала, либо на специальных шасси, которые используются только в его пределах. Главные достоинства этой схемы — простота организации и отсутствие дорогостоящего подъемно - транспортного оборудования. Основной недостаток — потребность в больших площадях из - за невозможности штабелирования контейнеров. Данная схема применяется, в основном, на терминалах с относительно невысокой производительностью и при отсутствии ограничений по территории.

Терминалы со стреловыми погрузчиками (ричстакерами)

Данная схема предусматривает выполнение всех операций с помощью ричстакеров. Основное достоинство схемы — минимальная стоимость оборудования. Недостатками являются относительно низкая производительность, а также дороговизна покрытия площадки, что обусловлено высокими осевыми нагрузками, создаваемыми ричстакером.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что контейнерные терминалы в современных экономических условиях играют важную роль в инфраструктурном обеспечении грузоперевозок, осуществляемых через морские порты Российской Федерации. Контейнерные терминалы единственные, которые отвечают за эффективную и качественную доставку. В них можно перевозить любые грузы, и на любое расстояние. Плюс: в таких терминалах груз будет храниться неопределенное количество времени.

Список литературы:

1. Сироткин А.А., Китов А.Г. Транспортно - экспедиционное обслуживание контейнерных перевозок (курсовое проектирование). Учебно - методическое пособие / Нижний Новгород. 2014. 32 с.
2. Сироткин А.А., Мордовченков Н.В. Современная российская практика совершенствования транспортно - экспедиционных услуг на железнодорожном транспорте // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 371 - 375.

© Кутова А.В., Мартынова Н.М.

УДК33

Кутова А.В.

студентка 4 курса,

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

alena.kutova95@mail.ru

Мартынова Н.М.

студентка 4 курса, Нижегородский государственный педагогический университет

natka - tatka9595@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТАХОГРАФЫ РОССИИ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация

В данной статье описаны современные тахографы России на автомобильном транспорте. Тахограф с улучшенными показателями точности, доступности и непрерывности является основой интеллектуальной транспортной системы, эффективной транспортной логистики и экономики в сфере транспорта. В России существуют примеры изготовленных тахографов, которые соответствуют требованиями ЕСТР и технического регламента «О безопасности колесных транспортных средств»

Ключевые слова:

Современные тахографы, несанкционированные перевозки, транспортные компании.

Существует 2 вида тахографов. Аналоговые приборы устанавливались вплоть до 2010 года и имеют неограниченный срок эксплуатации. В случае выхода из строя, устройство может быть заменено исключительно цифровым. На новые автомобили сейчас устанавливаются только цифровые приборы. Цена тахографов Штрих - М, Меркурий или Касби, безусловно, выше аналоговых, но при этом высокотехнологичные цифровые приборы имеют более широкий спектр возможностей. Каждое устройство является сложной шифрованной системой.

Хранение данных осуществляется энергонезависимо. Доступ пользователя к информации ограничен. Все данные, собранные посредством тахографа, считаются по умолчанию показаниями, на базе которых правоохранительные органы могут наложить на

нарушителя определенное взыскание. Информация, поступающая с тахографа, считается максимально объективной и не может быть фальсифицирована.

Тахограф на автомобиль предусматривает очень высокий уровень защиты информации от любого несанкционированного доступа. Для этого предусмотрено несколько способов. Прежде всего, используются смарт - карты. К примеру, карта водителя в течение 28 дней хранит информацию о конкретном сотруднике, включая его автограф и фото. Карта инспектора действует в течение всего года и обеспечивает доступ проверяющего к данным. Карта компании и карта мастерской находятся у главного механика предприятия. С помощью последней карты осуществляется программирование самого прибора. Помимо смарт - карт, информация, собранная тахографом, может быть получена в виде распечаток на чеке. Важно отметить, что любые нарушения, зафиксированные устройством, являются отягчающим обстоятельством (с последующим наказанием) лишь в случае ДТП. Наряду с вышеперечисленным, тахографы оборудуются USB - разъемом, через который информация переносится на ПК.

В настоящее время автомобильные перевозки – деятельность, в которую внедряются различные инновационные решения [1, 2]. Одной из таких инноваций являются тахографы.

Тахограф:

- это цифровое устройство для контроля за режимами труда и отдыха водителей (грузового (свыше 3,5 т) и пассажирского транспорта (более 8 мест), осуществляющего международные перевозки) и скоростного режима движения, а также усиления ответственности перевозчика (как водителя, так и компании) за нарушение указанных режимов и неправильное использование контрольных устройств;

- должен быть сертифицирован, внесен уполномоченной организацией в перечень устройств, допустимых к установке на автотранспортные средства;

- дополненный с GSM / GPRS - модемом и ГЛОНАСС / GPS - приемником может одновременно контролировать режим труда и отдыха водителя и осуществлять навигацию в перевозочном процессе.

Некоторые российские компании достаточно успешно участвуют в разработке и производстве тахографов.

В России существуют примеры изготовленных тахографов, которые соответствуют требованиям ЕСТР и технического регламента «О безопасности колесных транспортных средств».[1]

Данные по мониторингу, переданные с тахографа, можно использовать при аргументации иска, рассматриваемого в суде при разрешении страховых случаев.

К функциональным возможностям современного тахографа относятся:

- контроль параметров движения и местонахождения автомобиля;
- оценка стиля вождения;
- отправка в компанию, выполняющую перевозку, отчета дистанционным способом – по GPRS каналу (при наличии GPRS модема);

- распечатка всех отчетов или вывода информации (в т.ч. параметрах работы и неисправностях автомобиля, режимах труда и отдыха водителя, событиях в рейсе / на маршруте) на дисплей;

- двухсторонняя голосовая коммуникация диспетчера с водителем – при наличии дополнительного оборудования (тангента, динамики);
- подключаемость к тахографу сторонних датчики, например датчика скорости, уровня топлива, температуры, давления и пр.;
- работа с любыми типами географических карт, изготовленными в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- информирование водителя о времени, оставшемся до остановки автомобиля;
- оповещение диспетчера о случае нарушения водителем режимов труда и отдыха или параметров движения автомобиля;
- оценка профессиональных качеств водителя за счет определения ускорения автомобиля и режимов торможения;
- передачи водителем сигнала «Тревога».

К особенностям тахографа относится отсутствие возможности несанкционированных перевозок, а также специфика информационных процессов (табл. 1).

Таблица 1. Специфика информационных процессов, связанных с тахографом

<i>Информационный процесс</i>	<i>Специфика</i>
Передача данных в память тахографа	Информация (о скорости движения и пробеге транспортного средства) защищена от возможных уменьшений в объеме, задержек в отправке, изменений (в т.ч. приписок невыполненных работ) со стороны водителя
Накопление и хранение данных в тахографе	В течение года без риска их потери

Кроме этого, точность и комплексность данных, находящихся в тахографе, обеспечивает транспортным компаниям выплаты от страховых организаций в случае дорожно - транспортных происшествий.[2]

Не менее важным аспектом, по нашему мнению, являются требования к элементам тахографа (табл.2).

Таблица 2. Требования к элементам тахографа

<i>Элемент тахографа</i>	<i>Требования к элементу</i>
Дисплей	<ul style="list-style-type: none"> – автоматически настраиваемая яркость в зависимости от времени суток; – отображение любых текстовых сообщений, отправленных из диспетчерского центра; – антибликовое исполнение; – крупный размер цифр и символов.
Дополнительное оборудование	<ul style="list-style-type: none"> – простой и экономичный по стоимости монтаж; – широкий перечень (датчики топлива, температуры и др.).

Все эти требования к элементам тахографа (табл.2) обеспечивают востребованность тахографов в транспортных компаниях.

Итак, тахограф с улучшенными показателями точности, доступности и непрерывности является основой интеллектуальной транспортной системы, эффективной транспортной логистики и экономики в сфере транспорта.

Список литературы:

1. [Сироткин А.А. Геоинформационные системы в транспортно - экспедиционном обслуживании на автомобильном транспорте: предпосылки внедрения, обзор функциональных возможностей // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 5 - 3 (16 - 3). С. 178 - 183.]

2. [Сироткин А.А., Китов А.Г. Транспортно - экспедиционное обслуживание на наземном транспорте: современное состояние и перспективы развития: учебное пособие. М.: Издательство Общество с ограниченной ответственностью «ТРАНСЛИТ», 2016. 160 с.]

© Кутова А.В., Мартынова Н.М.

УДК 338

В.С.Лемяцких

магистр 3 курса УГНТУ

г.Уфа, РФ

E - mail:liemiatskikh@mail.ru

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

В статье рассматривается понятийный аппарат составляющих системы сбалансированных показателей. Автором проанализированы теоретические подходы и выделены основные преимущества системы сбалансированных показателей в качестве инструмента стратегического менеджмента предприятия. На основании практических исследований ведущих ученых по итогу работы сделан вывод относительно перспектив и недостатков использования ССП в составе стратегии отечественных предприятий в условиях современного рынка.

Ключевые слова:

система сбалансированных показателей, управление предприятием, стратегический менеджмент, финансовые и нефинансовые показатели.

Существует значительное количество подходов к выбору стратегий управления организацией, в т.ч. маркетинговых стратегий. В большинстве случаев выбор стратегии носит субъективный характер, также существует ряд матричных моделей, учитывающих только два фактора, но выбор стратегии требует более комплексного, системного подхода. Именно таким является сбалансированная система показателей (ССП).

Методическим подходам к выбору маркетинговых стратегий, а именно сбалансированной системе показателей в теоретическом и практическом аспекте посвящено много работ отечественных и зарубежных авторов. Среди них необходимо выделить работы таких исследователей, как: Д. Нортон, Р. Каплан, А. Ивахненко, А. Клочков, М. Комлев, С. Крылов, В. Щёткина, М. Шепелев и пр.

Стратегические карты используют для обозначения информации о затратах, финансовой информации и нефинансовых показателей оценки деятельности предприятия. Последнее объясняется тем, что в 1980 - е гг. ключевыми переменными бизнеса стали качество продукции, своевременность доставки, надежность, послепродажное обслуживание, которые традиционными системами управления затратами не измеряются [5, с. 48].

По международным исследованиям многих иностранных авторов ССП одинаково привлекательна как для крупных промышленных компаний, так и для средних и даже малых. ССП дает возможность предприятиям самостоятельно выбирать показатели эффективности стратегии [1, с. 27].

Деятельность предприятия рассматривается по четырем критериям: финансовым, отношениям с клиентами, внутренними бизнес - процессами, а также обучением и развитием персонала. По результатам анализа специализированной литературы определено, что сбалансированная система показателей может использоваться на отечественных предприятиях, но требует уточнения перечня самых показателей.

Сбалансированная система показателей обеспечивает интеграцию финансовых и нефинансовых показателей деятельности предприятия с учетом причинно - следственных связей между обобщающими показателями и факторами, под влиянием которых они формируются. Это позволяет осуществлять детальный анализ деятельности предприятия в стратегическом направлении, увеличивать оперативность и эффективность принятия управленческих решений, контролировать наиболее важные финансовые и нефинансовые показатели деятельности (КРП) [2, с. 59], которые являются целевыми для предприятия, и степень достижений которых определяет движение предприятия согласно заданной стратегии. Значения КРП отражают как эффективность работы предприятия в целом, так и бизнес - процессов, рассматриваются отдельно, а также в контексте структурных подразделений предприятия и кадровых ресурсов.

Преимуществом сбалансированной системы показателей является дополнение финансовых индикаторов нефинансовыми: перспективами партнеров, внутренних бизнес - процессов, а также обучения и развития, при котором цели, выделенные в рамках указанных составляющих, должны быть взаимосогласованными. Именно это условие помогает использовать сбалансированную систему показателей при оценке альтернативных стратегий, исключая те из них, которые содержат значительное количество несовместимых действий [4, с. 16].

Выделение общих перспектив не только позволяет наглядно представить полную картину деятельности предприятия, очерчивая для предприятия основные направления развития, в которых воплощается стратегия, и оставляя пространство для адаптации системы показателей к специфике деятельности каждого конкретного предприятия, но и предоставляет универсальный инструмент для оценки реализации стратегии предприятия, своевременного выявления отклонений от запланированных индикаторов и гибкого

реагирования на изменения и определения их влияния на итоговые обобщающие показатели [3, с. 117].

Избранные индикаторы, финансовые и нефинансовые, должны отвечать требованиям понятности, релевантности, доступности и количественного определения. Процесс их отбора является достаточно сложным, и к системе информационного обеспечения деятельности предприятия выдвигаются новые требования, что дает толчок к ее реформированию и приспособлению к новым информационным потребностям предприятия [3, с. 119].

Сбалансированная система показателей создает условия для осуществления адекватной стратегии распределения ресурсов, поскольку основные цели, стоящие перед предприятием, заносятся в сбалансированную систему показателей, а потому могут служить приоритетами при финансировании мероприятий [6, с. 306].

Внедрение отечественными предприятиями сбалансированной системы показателей предоставляет им инструментарий для осуществления стратегического планирования и управления по всем иерархическим уровням, а также создает предпосылки для совершенствования информационного обеспечения деятельности предприятия и развития персонала.

Однако в то же время перед фирмами возникают проблемы как методологического, так и финансового характера, связанные со сложностью и длительностью разработки системы, понесением значительных временных и финансовых затрат, направленных на привлечение и подготовку персонала, приобретение программного обеспечения и совершенствования системы отчетности, что является одним из главных демотивирующих факторов ее внедрения на российских предприятиях. Поэтому при принятии решения о необходимости применения данной системы управленческий персонал должен четко понимать, чего они хотят достичь, используя данный инструмент, учитывая все имеющиеся преимущества и ограничения.

Список использованной литературы

1. Ивахненко А.В. Система сбалансированных показателей и стратегические карты в системе управления организацией // Научные труды SWorld. 2010. Т. 19. № 4. С. 26 - 32.
2. Ключков А. К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А. Ключков. – М.: Эксмо, 2010. - 160 с.
3. Комлев М.Х. Сбалансированная система показателей и система ключевых показателей эффективности, как инструменты обеспечения конкурентоспособности // В сборнике материалов Международной научно - практической конференции «Национальные концепции качества: повышение качества в обеспечении конкурентоспособности экономики» / под редакцией Е.А. Горбашко. 2015. С. 117 - 120.
4. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей: интеграция в систему отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 42 (384). С. 14 - 26.
5. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М.: Олимп - Бизнес, 2010. - 320 с.

6. Щёткина В.Н., Шепелев М.А. Управление конкурентоспособностью компании на основе использования системы сбалансированных показателей и внедрения системы менеджмента качества // Молодой ученый. 2017. № 22 (156). С. 305 - 307.

© В.С. Лемяцких, 2017

УДК33

Леонова И.В., магистрант кафедры бухгалтерского учета Уральского государственного экономического университета;
Место работы: ОАО «РЖД», Россия, Свердловская область, город Екатеринбург;
Должность: ведущий экономист
Научный руководитель: к.э.н.,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ Попов А.Ю.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»

Вопросы учета средств индивидуальной защиты играют важную роль в организации бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта и формировании бухгалтерской отчетности. К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации.

Целью настоящей статьи является теоретическое и практическое рассмотрение вопросов учета средств индивидуальной защиты (далее – СИЗ), а также раскрытие организационных и методических способов ведения бухгалтерского учета СИЗ в структурных подразделениях открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (далее – ОАО «РЖД»).

Согласно учетной политике ОАО «РЖД» СИЗ работников относятся к оборотным активам и отражаются обособлено на отдельном субсчете счета учета материалов.

Единые принципы и методы сбора, обработки и группировки учетной информации по учету СИЗ отражены в Корпоративном учетном принципе «Учет материально - производственных запасов», утвержденном главным бухгалтером ОАО «РЖД» Крафт Г.В. № 34 от 28 июня 2013 года.

Стоимостная оценка СИЗ, находящихся в собственности ОАО «РЖД», а также в хозяйственном ведении или оперативном управлении, учитывается до передачи в производство (или эксплуатацию) в составе оборотных активов на счете 10 «Материалы» субсчете 12 «Специальная одежда».

Аналитический учет по субсчету 12 «Специальная одежда» ведется по следующим направлениям:

- на складе;
- в эксплуатации.

Аналитический учет СИЗ ведется по местам хранения, по наименованиям (номенклатурным номерам), количеству, стоимостной оценке с указанием даты поступления.

Списание стоимости СИЗ, подлежащих отпуску в производство (эксплуатацию), осуществляется с учетом следующих особенностей:

- стоимость СИЗ, срок эксплуатации которых не превышает 12 месяцев, подлежит единовременному списанию на счета учета затрат на производство, расходов на продажу, на дату передачи (отпуска) работникам ОАО «РЖД». При этом в регистрах бухгалтерского учета отражается запись по дебету счетов 25 «Общепроизводственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и кредиту субсчета 10 - 12 - 000 «Специальная одежда на складе». В целях обеспечения сохранности СИЗ после списания на счета учета затрат на производство, расходов на продажу, стоимостная оценка указанного имущества отражается на забалансовом счете 014 «Имущество со сроком полезного использования не более 12 месяцев, переданное в эксплуатацию»;

- стоимость спецодежды, срок эксплуатации которой превышает 12 месяцев, подлежит равномерному списанию на счета учета затрат на производство, расходов на продажу в течение срока эксплуатации, начиная с даты передачи (отпуска) работникам ОАО «РЖД». Доля стоимостной оценки СИЗ, подлежащих ежемесячному списанию, определяется линейным методом: путем деления показателя стоимостной оценки СИЗ на количество месяцев эксплуатации.

В бухгалтерском учете передача в эксплуатацию спецодежды, срок носки которой превышает 12 месяцев, отражается внутренними записями по счету 10 «Материалы» путем переноса стоимости спецодежды с субсчета 10 - 12 - 000 «Специальная одежда на складе» на субсчет 10 - 12 - 120 «Специальная одежда в эксплуатации». В дальнейшем, списание доли стоимости СИЗ отражается по дебету счетов 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и кредиту субсчета 10 - 12 - 120 «Специальная одежда в эксплуатации».

Аналитический учет СИЗ, находящейся в производстве (эксплуатации), ведется бухгалтерией или иными структурными подразделениями ОАО «РЖД», ведущими бухгалтерский учет, по наименованиям (номенклатурным номерам), с указанием количественной стоимостной оценки, даты поступления в производство (эксплуатацию) (месяц, год), мест эксплуатации (по подразделениям) и получателям спецодежды.

В случае возникновения расходов на ремонт спецодежды, указанные расходы включают в состав расходов по обычным видам деятельности.

СИЗ, выдаваемые работникам, являются собственностью ОАО «РЖД» и подлежат обязательному возврату.

Работник обязан вернуть СИЗ работодателю в случае:

- по окончании срока носки (взамен получаемых новых СИЗ);
- при выходе из строя (порче) СИЗ, по причинам, которые не зависят от работника (взамен получаемых СИЗ, пригодных к использованию);
- при увольнении;
- в случае перевода на другую работу, для которой выданные ему СИЗ не предусмотрены.

В случае возврата работником СИЗ, срок эксплуатации которой не превышает 12 месяцев, вносится запись в карточку учета специальных инструментов (приспособлений) формы № МБ - 2, при этом в регистрах бухгалтерского учета информация о факте возврата отражается.

В случае возврата работником СИЗ, срок эксплуатации которой превышает 12 месяцев, в регистрах бухгалтерского учета осуществляются запись по субсчетам счета 10 «Материалы»: стоимостная оценка спецодежды, возвращаемой из производства (эксплуатации), переносится с субсчета 10 - 12 - 120 «Специальная одежда в эксплуатации» на субсчет 10 - 12 - 000 «Специальная одежда на складе». Оценка возвращенных работниками СИЗ соответствует величине остаточной стоимости, отраженной в бухгалтерском учете на субсчете 10 - 12 - 120 как разность стоимостной оценки СИЗ при передаче в эксплуатацию и доли стоимостной оценки СИЗ, списанной в состав затрат на производство, расходов на продажу за время эксплуатации.

Согласно статье 243 Трудового кодекса РФ в случае недостачи СИЗ, вверенных работнику по разовому документу, на работника возлагается материальная ответственность в полном размере причиненного ущерба.

В соответствии со статьей 247 Трудового кодекса РФ размер причиненного ущерба и причину его возникновения определяет работодатель.

В случае, когда работник не вернул спецодежду и ее стоимость учитывается в качестве ущерба, нанесенного подразделению ОАО «РЖД», работником производится возмещение ущерба в установленном порядке.

На основании статьи 246 Трудового кодекса РФ размер ущерба, причиненного работодателю при утрате и порче СИЗ, определяется по фактическим потерям, исчисляемым исходя из рыночных цен, действующих в данной местности на день причинения ущерба, но не ниже стоимости СИЗ по данным бухгалтерского учета с учетом степени износа этого СИЗ.

В случае, если в процессе эксплуатации спецодежды обнаруживается ее брак, то оформляется претензия поставщику.

Списание стоимости СИЗ, выбывающих по основаниям, отличным от отпуска в производство (эксплуатацию), осуществляется с учетом следующих особенностей:

- списанию подлежит стоимость СИЗ, дальнейшее использование которых в целях производства продукции (выполнении работ, оказании услуг), управленческих нужд ОАО «РЖД» не предполагается;

- списание СИЗ с бухгалтерского учета в качестве отдельного объекта учета осуществляется только при ее фактическом выбытии;

- доходы и расходы, связанные со списанием с бухгалтерского баланса СИЗ, отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся и подлежат отнесению на финансовые результаты в качестве прочих расходов.

В случае выявления факта недостачи СИЗ, а равно возникновения необходимости списания стоимости СИЗ по причине непригодности к последующей эксплуатации, аварий, пожаров, стихийных бедствий, иных чрезвычайных ситуаций, списание стоимости таких СИЗ отражается в регистрах бухгалтерского учета следующим образом:

- стоимостная оценка СИЗ, находящихся на складе (ином месте хранения), списывается с кредита субсчета 10 - 12 - 000 «Специальная одежда на складе» в дебет счета 94

«Недостачи и потери от порчи ценностей» субсчета 05 «Материально - производственные запасы»;

- стоимостная оценка СИЗ, находящихся в производстве (эксплуатации), срок эксплуатации которой превышает 12 месяцев, списывается в размере остаточной стоимости с кредита субсчета 10 - 12 - 120 «Специальная одежда в эксплуатации» в дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» субсчета 05 «Материально - производственные запасы»;

- стоимостная оценка СИЗ, находящихся в производстве (эксплуатации), срок эксплуатации которой не превышает 12 месяцев, списывается с забалансового счета 014 «Имущество со сроком полезного использования не более 12 месяцев, переданное в эксплуатацию».

Расходы по выдаче СИЗ работникам относятся к затратам на производство и отражаются по статьям 0761 «Охрана труда и производственная санитария» и 0821 «Прочие общехозяйственные затраты» Номенклатуры доходов и расходов по видам деятельности ОАО «РЖД», утвержденной приказом Министерства транспорта РФ от 31 декабря 2010 года № 311.

Список используемой литературы:

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 26 декабря 2012 года №135 «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды»;

2. Приказ ОАО «РЖД» от 31 декабря 2010 года №235 «Об учетной политике ОАО «РЖД»;

3. Приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 31 декабря 2010 года № 311 «Об утверждении номенклатуры доходов и расходов по видам деятельности ОАО «РЖД»;

4. Трудовой кодекс Российской Федерации.

© Леонова И.В.

УДК 330

Г. И.Леонова
преподаватель, ИЭиУ СКФУ
А. С.Шиянова
студент, ИЭиУ СКФУ
г. Ставрополь, РФ
shyanova.nastyusha@mail.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены понятие «государственно - частное партнерство» (ГЧП), основные признаки и значение ГЧП в отечественной и зарубежной практике. Также проведен анализ проектов ГЧП в период 2014 - 2016 годов на уровне всех субъектов и сфер РФ. Были

представлены выводы по аналитической части. В процессе выполнения курсовой работы использовались сравнительный, аналитический, обобщающий методы исследования.

Ключевые слова:

Государственно - частное партнерство, государство, бизнес, проекты ГЧП, округ, сфера

Государственно - частное партнерство (ГЧП) — совокупность форм среднесрочного и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях [1].

В настоящее время социально - экономические изменения России все меньше привлекают внимание предпринимателей и бизнесменов, а также затрудняют выполнение государством общественно - важных мероприятий и проектов. Именно поэтому, можно определить необходимость создания ГЧП, представляющего собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

Выделяют несколько критериев государственно - частного партнерства:

- 1) объектами ГЧП выступают государство и частный бизнес;
- 2) взаимодействие объектов осуществляется на официальной, юридической основе;
- 3) оба объекта равноправны между собой;
- 4) ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность;
- 5) в ходе реализации мероприятий и проектов государство и частный бизнес объединяются, ведут совместную деятельность, а также вкладывают свои ресурсы для достижения положительного результата;
- 6) финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определённых пропорциях.

ГЧП предполагает, что государство должно максимально привлекать инвесторов, чтобы принять участие в реализации общественно значимых проектов, поскольку это удовлетворит не только потребности населения, но и повысит конкурентоспособность и экономическую безопасность страны на отечественном и мировом уровнях. Также благодаря «дружеским» отношениям между государством и бизнесом, можно решить ряд проблем, возникающих у предпринимателей (бюрократия, несовершенство законодательства и др.) и в различных компаниях.

В США и странах Европы ГЧП используется неравномерно, в отличие от Китая, Великобритании, Германии, Франции и других стран. Хотя в 80 - е годы многие предприятия изменили отрасли инфраструктуры и подняли свой рейтинг в электро -, водо - и газоснабжении, а также в сельском хозяйстве.

В России же ГЧП активно ведет свою работу. Оно привлекает особое внимание не только отечественных представителей предпринимательской деятельности, но бизнесменов зарубежных стран. Многие инвесторы иностранных государств принимают активное участие в разработке и реализации наших проектов, например, частично их финансируют или вкладывают свои ресурсы для достижения поставленных целей.

В ходе сложившейся ситуации из - за экономических, политических и социальных изменений в России на протяжении 2014 - 2016 гг. произошло увеличение утверждённых решений о реализации проектов ГЧП на 746 единиц.

Из них около 5 были произведены на федеральном уровне, а также на региональном и муниципальном уровне (около 118 и 623 единиц) [2,3].

В соответствии с этим, можно с уверенностью сказать, что ГЧП стало более прогрессивнее, поскольку количество утверждённых проектов в 2016 году увеличилось на 44 % по сравнению с 2014 г., из которых федеральные проекты возросли на 0,29 % , региональные на 6,96 % и муниципальные на 36,75 % .

Также отметим значительный рост муниципальных проектов. Разница таких изменений в 2014 - 2016 гг. составила 623 единицы. В таком случае они занимают лидирующее место и составляют 89 % .

Обратим внимание, что в следствие принятия закона от 13 июля 2015 года № 224 - ФЗ «О государственно - частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», стали более благоприятные условия образования и усовершенствования частными инвесторами объектов публичной инфраструктуры, в том числе социальной и автомобильной промышленности, а также инфраструктуры электроэнергетики, связи и других отраслей, что с в свою очередь повышает качество услуг, которые предоставляют для пользования населению [5].

Также можно увидеть реализацию и рост проектов в различных субъектах РФ. Например, на период 2015 года они составили 131. В Центральном и Уральском Федеральном округе большая часть проектов приходится на коммунальные услуги – 7 и 6, в Северо - Западном и Сибирском на энергетику - 10 и 6, в Дальневосточном и Приволжском на социальную сферу – 2 и 3.

Лидирующее место в таком случае из всех округов России занимает Приволжский Федеральный округ. В его случае спроектированы и реализованы 17 проектов в коммунальных услугах и 9 проектов в транспортных. В общей сумме количество превышает 30.

Если сравнивать все 131 проекта, то можно сказать, что Приволжский округ занимает 26 % всех реализованных проектов. На втором месте следует Сибирский округ и составляет 18 % . На третьем Северо - Западный - 17 % .

Наименьшее количество проектов было реализовано в Дальневосточном и Северо - Кавказском округах – 4 % . Крымский Федеральный округ же не разработал и не осуществил ни одного проекта ГЧП [4].

Таким образом, на коммунальную сферу приходится 43 % проектов ГЧП, на транспортную – 17 % , на энергетическую - 23 % , на социальную - 17 % .

В 2016 году количество проектов составило 238 и увеличилось в 1,5 раза по сравнению с позапрошлым годом. Здесь лидирующее место занял, как и в прошлом периоде Приволжский Федеральный округ и составил 61 проект или 26 % . Второе место занял Северо - Западный округ – 42 или 18 % . На третьем месте – Центральный – 38 или 16 % .

Последнее место занимает Северо - Кавказский и Дальневосточный округ – 8 или 3 % . В Крымском по - прежнему не произошло никаких изменений [4].

Таким образом, можно сказать, что ГЧП проекты в 2014 и 2016 гг. выросли в 1,5 раза, а в 2015 и 2016 гг. почти одинаковы. Большая часть приходится на коммунальную, транспортную и энергетическую сферы.

Список использованной литературы:

1. Свободная энциклопедия Википедия / [Электронный ресурс} – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственно-частное_партнёрство

2. Исследование «Государственно - частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32 с. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/fin/metod_rek/13-reit_reg_po_razv_GCHP.pdf

3. Официальный сайт РосИнфра. Платформа поддержки инфраструктурных проектов / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pppi.ru/news/reyting-regionov-gchp-2014-2015-predstavili-v-ramkakh-vtorogo-infrastrukturnogo-kongressa>

4. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/fedleg/224/201604180>

5. Официальный сайт Национального центра ГЧП Официальный сайт Росинфра. Платформа поддержки инфраструктурных проектов / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/>

© Г. И. Леонова, А. С. Шиянова, 2017

УДК33

Ловчинская Е.В., магистрант 2 курса
Факультета экономики и сервиса МГТУ
Науч. руководитель – Березинских С.А.
Г. Майкоп

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ООО «КАРТОНТАРА»

Для достижения общих целей предприятия необходимым условием считают создание и внедрение инновационных стратегий, как залог эффективного развития бизнес - структур. Практика на сегодняшний день показывает, что около 50 процентов активных инновационных предприятий ориентированы на технологические инновации, доля которых непосредственно ориентированы на товарно - продуктные инновации. .

ООО «Картонтара» является крупнейшим производителем бумаги для гофрирования, картона для плоских слоёв гофрокартона и транспортной тары из гофрированного картона на Юге России. Предприятие создано в 1991 году на базе целлюлозно - картонного завода, выпущенного в эксплуатацию в 1965 году.

Способность компании создавать нововведения зависит, прежде всего, от ее восприимчивости к новшествам. Важным при рассмотрении является определить вид инноваций: централизованные или децентрализованные. В данном случаи ООО «Картонтара» использует централизованные инновации, т.к. решения о внедрении принимает высшее руководство компании.

Компания выбрала жесткую инновационную структуру, которая предполагает разработанную систему внедрения инноваций, основанной на принятии решений высшим звеном управления. ООО «Картонтара» в процессе развития инновационной среды опирается на внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: анализ

конкуренции: для снижения уровня конкуренции и повышения конкурентоспособности продукции. К внутренним факторам относятся: производственная и организационная структура предприятия, уровень квалификации персонала, качество менеджмента, оборудование и т.д.

В настоящее время ООО «Картонтара» разработала ряд инновационных проектов в сфере энергетики: Производительность КМД 200 - 250 тыс / тон в год, строительство новой ТЭС, утилизация твердых отходов. Проект предусматривает изменение схемы питания распределительных устройств РУ - 1 и РУ - 2 для безаварийного обеспечения электроэнергией предприятий.

На текущий момент приобретен силовой кабель и проводится подготовка к его укладке. Проект также предусматривает реконструкцию газовой части и систем управления котлоагрегатами ТЭС для соответствия требованиям промышленной безопасности. На текущий момент проведен тендер по выбору генерального подрядчика и ведется работа по заключению договора на проведение необходимого комплекса работ. Реализация проекта обусловлена запретом к сбросу в сточных водах предприятий содержащих загрязняющие вещества «танины», наличие которых в наших стоках вызвано использованием ХТММ с целлюлозного предприятия. После реализации проекта перехода на 100 % ОСС, ситуация по стокам предприятия изменится, но концентрации загрязняющих веществ останутся выше нормативных значений, поэтому следующим этапом необходимо организовать систему локальной очистки сточных вод предприятия. В качестве одного из варианта очистки предлагается рассмотреть локальную систему очистки стоков с применением флотатора. Данные новшества выдвинут предприятие на новый уровень, сократится время на транспортировку готовой продукции, произойдет сокращение технических простоев автоматических линий из - за транспортировки и упаковки продукции, увеличится объем выпуска лотковой тары на 3 - 3,5 млн. м / мес и качество продукции на предприятии, тем самым повысит конкурентоспособность ООО «Картонтарь» на рынке гофрокартона и транспортной тары.

Таким образом, инновационные проекты, которые внедряются в настоящее время в ООО «Картонтара» во - первых, увеличат направления экспорта продукции в странах СНГ (Армения), Украина, Грузия, Страны Ближнего Востока и Турция, во - вторых, увеличить сбыт продукции в результате расширения производства местным заказчикам (Южный и Северокавказский округ), также рассматривается возможность проникновения на рынки Центрального и Волжских районов.

Развитие производства на рынке большей частью зависит не от имеющихся ресурсов, а от самого характера инновационного производства на предприятии. Успешность внедрения высокотехнологической продукции в компании определяется наличием инновационного менеджмента, представители которого быстро реагируют на изменения. Инновации могут возникнуть не только в сфере высоких технологий, а также в создании и реализации низких технологий, продуктов и услуг. В результате инновационной деятельности рождаются новые идеи, новые и усовершенствованные продукты, новые или усовершенствованные технологические процессы, появляются новые формы организации и управления различными сферами экономики и ее структурами. Инновационная деятельность является мощным рычагом, который помогает преодолеть спад, обеспечить структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Исходя из инновационного развития ООО «Картонтара», разрабатывая инфраструктурные проекты, предприятие занимает первое место на Юге России, увеличивает производство гофпродукции, создавая стратегию развития, основываясь на новшествах.

Список используемой литературы:

1. Аньшина К.М. Дагаева В.В. Стратегии и механизмы инновационного развития. М.: Дело, 2015
2. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное и стратегическое предпринимательство. - М., Инфра - М, 2016
3. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). — М: Политиздат, 2016.
4. Ильин А.И. Планирование на предприятии. М., 2013
5. Экономика предприятия / Под ред. Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. - М., Банки и биржи, 2014.

© Ловчинская Е.В.

УДК 657

Е.Р. Малая

Студентка 4 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

Email: kety.96@mail.ru

Научный руководитель: М.А. Ерёмин

канд. экон. наук, доцент НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

Email: maeremina@rambler.ru

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПОДРЯДНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности бухгалтерского учета и аудита финансовых результатов подрядных строительных организаций в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова:

выручка, расходы, прибыль, аудит, подрядчик, строительство.

Источники и структура финансового результата подрядной строительной организации

Одно из важнейших мест в учетной системе любой строительной организации занимают учет и аудит финансового результата. В условиях рыночной экономики финансовый

результат – это наиболее существенный показатель эффективности работы строительной организации.

В современных условиях рыночных отношений в России основной целью деятельности организации, в том числе и строительной, является извлечение и максимизация прибыли. Прибыль создает финансовую базу для реализации, расширения производительной деятельности строительной организации, удовлетворение материальных потребностей собственника и персонала. Большая ее часть формируется за счет реализации строительной продукции, которая определяется как разница между выручкой за выполненные и сданные работы заказчику и себестоимостью строительных работ.

Финансовый результат представляет собой разницу между суммами доходов и расходов строительной организации. Превышение доходов означает прибыль и прирост имущества организации, а превышение расходов над доходами обратную ситуацию – убыток и уменьшение имущества предприятия.

К основным документам, регулирующим учет доходов, расходов и финансового результата деятельности подрядной строительной организации относятся: ПБУ 9 / 99 «Доходы организации», ПБУ 10 / 99 «Расходы организации», ПБУ 2 / 2008 «Учет договоров строительного подряда».

Содержание и форма строительных работ определяются согласно условиям договора строительного подряда. Одним из основных моментов, влияющих на учет финансового результата строительной организации, является содержание договоров строительного подряда, в которых главными аспектами являются: предмет договора; момент перехода права собственности на готовую строительную продукцию; сроки осуществления расчетов по договору строительного подряда. В соответствии со ст. 740 ГК РФ заказчик (застройщик) принимает от подрядчика работы или объект строительства на основании акта приемки с последующей регистрацией в установленном порядке.

В соответствии со ст. 706 ГК РФ подрядчик вправе привлекать к исполнению обязательств субподрядчиков, в таком случае подрядчик будет выступать в роли генподрядчика. Все выполненные работы субподрядчика следует учитывать в учете у подрядчика на счете 20 «Основное производство» до сдачи таких работ заказчику. При передаче права собственности заказчику все работы, выполненные субподрядчиком, списываются с 20 счета «Основное производство» на счет 90 «Продажи».

Возможны несколько вариантов организации бухгалтерского учета финансового результата строительной организации (в зависимости от условий договора):

— незавершенный объект строительства может учитываться по производственной себестоимости на балансе подрядной организации в составе незавершенного производства до момента его полного завершения, при этом право собственности на него переходит к заказчику по мере окончания работ;

— ежемесячная сдача работ отражается по К - т счета 90 субсчет 1 «Выручка» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а себестоимость списывается со счета 20 «Основное производство» в Д - т счета 90 субсчета 2 «Себестоимость продаж»;

— подрядная организация списывает стоимость выполненных работ со счета 20 «Основное производство» на счет 90.2 «Себестоимость продаж», выручка же отражается по счету 90.1 «Выручка» в корреспонденции со счетом 46 «Выполненные этапы по

незавершенным работам» и формирует финансовый результат по мере сдачи работ заказчику.

Вне зависимости от выбранного варианта бухгалтерского учета финансового результата подрядной строительной организации выявляется он на синтетическом счете 90 «Продажи» и определяется как разница между суммой выручки (К - т счета 90) и суммой фактической себестоимости проданной строительной продукции (Д - т 90). В расчет также принимаются иные доходы и расходы от операций, составляющие предмет деятельности организации. Исходя из специфики деятельности подрядных строительных организаций по счету 90 «Продажи» отражается сметная (договорная) стоимость работ, которые выполнены по генеральному подряду (т.е. работ, которые выполнены собственными силами генподрядной и привлеченной субподрядной организациями). Важно отметить, что на всех субсчетах к счету 90 учет ведется нарастающим итогом в течение всего отчетного периода.

Финансовый результат от продаж определяется в конце каждого отчетного периода, если организация получила прибыль, то она отражается по К - т счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с Д - т счета 90.9 «Прибыль / убыток от продаж». Если результатом оказался убыток, то он отражается в Д - т счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с К - т счета 90.9 «Прибыль / убыток от продаж».

Прочие доходы и расходы также включаются в общий финансовый результат, но отражаются в учете обособленно на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Аналогично списанию финансового результата от продаж, прочие доходы и расходы списываются на итоговый накопительный счет 99 «Прибыли и убытки».

Информационная структура счета 99 должна обеспечить пользователей бухгалтерской информации получением:

- системной и достоверной информацией о бухгалтерской прибыли, необходимой для определения налоговой базы по налогу на прибыль;

- информацией о формировании итогового показателя чистой нераспределенной прибыли строительной организации, переносимой на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и поступающей в распоряжение учредителей организации.

На основании счетов, предназначенных для отражения финансовых результатов деятельности строительной организации, формируется информация, необходимая для составления отчета о финансовых результатах. К этим счетам относят такие накопительные счета как 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Важно отметить, что текущее распределение прибыли (платежи налога на прибыль) носит авансовый характер и отражается на Д - т счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с К - т счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Аудит выручки и финансового результата подрядной строительной организации

Для проведения аудита важно определить, какие нормативные документы будут использованы в ходе проверки: Гражданский Кодекс РФ; Налоговый Кодекс РФ; ПБУ 18 / 02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»; ПБУ 9 / 99 «Доходы организации»; ПБУ 10 / 99 «Расходы организации»; МДС 81 - 25.2001 Методические указания по определению величины сметной прибыли в строительстве; план счетов бухгалтерского учета и Инструкцию по его применению; Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Источники информации, которые должны быть необходимы аудитору для проведения аудиторской проверки финансовых результатов подрядчика: Главная книга; регистры аналитического и синтетического учета по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы»; 99 «Прибыли и убытки»; отчет о финансовых результатах; договоры подряда; Правильность формирования сметной стоимости выполненных подрядчиком работ устанавливается аудитором на основании Справки о стоимости выполненных работ (Форма КС - 3).

Обозначим основные аудиторские процедуры, необходимые для тщательной проверки финансовых результатов подрядных строительных организаций:

— установление порядка учета финансового результата от продажи продукции, работ, услуг. Аудитор должен знать, что учет финансовых результатов должен вестись в соответствии с предъявленными и оплаченными расчетными документами. Важно ознакомиться с договорами подряда, заключенными между аудируемым лицом и заказчиком; предъявленными и выставленными счет - фактурами; актами приемки выполненных работ; иными важными первичными учетными и расчетными документами.

— проверка правильности определения финансового результата от продажи строительной продукции, работ, услуг. Финансовый результат от продажи определяется как разница между выручкой от реализации (за вычетом Налога на добавленную стоимость, акцизов и иных возмещаемых налогов) и себестоимостью реализованной продукции, работ, услуг.

— проверка правильности перевода полученных в свободно конвертируемой валюте доходов в валюту РФ, правильности отнесения курсовых разниц. При такой ситуации, аудитор должен учесть, что доходы, полученные в свободно конвертируемой валюте, подлежат налогообложению наравне с выручкой в рублях. Курсовые разницы относятся на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

— проверка правильности формирования финансового результата подрядчика от прочих продаж. К финансовому результату от прочих продаж относится реализация основных средств, нематериальных активов, материально - производственных запасов, ценных бумаг и отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

— сверка суммы общего финансового результата по данным учетных регистров и отчетных форм. При этой процедуре сверяются данные Отчет о финансовых результатах и регистр по счету 99 «Прибыль и убытки».

— проверка правильности определения чистой прибыли организации. Проверяется правильность расчета чистой прибыли в соответствии с Отчетом и финансовых результатах.

— проверка правильности отражения операций по начислению в бюджет налоговых платежей от прибыли. Проверяются регистры синтетического и аналитического учета по счетам 51, 68, 90, 99.

— проверка правильности производства реформации Бухгалтерского баланса в конце отчетного года. Проводится проверка правильности списания нераспределенной прибыли со счета 99 «Прибыли и убытки» на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Таким образом, учет и аудит финансовых результатов подрядных строительных организаций обладает рядом особенностей. Финансовый результат – это показатель,

характеризующий эффективность деятельности подрядчика. Основная цель аудита финансовых результатов – сбор, обработка информации и подсчет положительного, либо отрицательного влияния всех связующих факторов.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 30.11.1994 № 51 -ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению" // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10 / 99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
6. Положение по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" ПБУ 2 / 2008. Утверждено Приказом Минфина РФ от 24 октября 2008 г. № 116н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
7. Еремина М.А. Аудит формирования показателей отчета о финансовых результатах. В сборнике: НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 62 - 65.

© Е.Р. Малая, М.А. Ерёмина, 2017

УДК 334

А.А. Мартиросова
студент ФГАОУ ВПО «СКФУ»
г. Ставрополь, РФ
E - mail: agromuxa@mail.ru
Г.В. Леонова
преподаватель СКФУ
г. Ставрополь, РФ
E - mail: gkuzminova@mail.ru

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается наиболее актуальная в последние десятилетия форма взаимодействия между публичным и частным сектором – государственно - частное партнерство. Целью работы является ознакомление с основными формами государственно - частного партнерства для формирования целостных теоретических знаний по заявленной теме.

Ключевые слова:

Государственно - частное партнерство, концессионные соглашения, арендные отношения, государственные контракты.

Российская экономика на современном этапе без перерыва движется вперед: развиваются управленческие отрасли, расширяются и усложняются формы взаимодействия государства и бизнеса. Данные тенденции обуславливают необходимость для специалистов в области экономики, государственного и муниципального управления обладать глубоким багажом знаний о возможностях государственно - частного партнерства и типовых решениях в данной сфере.

Что представляет собой государственно - частное партнерство (ГЧП)? Это некий симбиоз механизмов общественной и частной сторон экономики, позволяющий развивать отношения бизнеса и государства. Для наиболее полного понимания сущности ГЧП рассмотрим основные формы такого партнерства.

Конкретные формы партнерства государства и частного бизнеса весьма отличаются друг от друга по используемым методам и по правовому режиму [3]. Тем не менее они воспринимаются как звенья одной системы, поскольку подчинены ряду общих принципов, которые нацеливают их на удовлетворение общественных интересов.

Масштабной формой ГЧП являются концессионные соглашения – обязательство одной стороны (концессионера) за свой счет создать или реконструировать определенное соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту). Особую роль концессионные договоры играют в отраслях железнодорожного, водного и воздушного транспорта; автодорожного хозяйства, электроэнергетики и т.п.

Не менее распространенная форма ГЧП – арендные отношения. Они регулируются ГК РФ, Федеральным законом от 26.07.2006 N 135 - ФЗ "О защите конкуренции" и иными нормативными правовыми актами. Основной обязанностью арендатора имущества является надлежащая его эксплуатация. В случае, когда арендатор произвел модернизацию объекта договора аренды, то здесь встает вопрос об отделимости улучшений от самого объекта. Осуществленные арендатором отделимые от объекта договора улучшения имущества являются собственностью арендатора. Если произведенные арендатором улучшения неотделимы от имущества, он имеет право на возмещение публичным органом власти стоимости таких улучшений [1].

Такая форма ГЧП как соглашения о разделе продукции предполагает, что частный партнер осуществляет добычу полезных ископаемых, при этом порядок раздела продукции регламентируется соглашением.

Следующая форма государственно - частного партнерства, которая лишена большинства недостатков предыдущих, это контракты между государством и бизнесом. Они могут быть направлены на выполнение работ, управление, оказание услуг, поставку продукции и оказание технической помощи [2]. В России контрактные отношения органов власти с частнопредпринимательским сектором регулируются Гражданским кодексом РФ, Бюджетным кодексом РФ, Федеральным законом от 05.04.2013 N 44 - ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Иные формы сотрудничества государства и бизнеса с учетом особенностей российского законодательства в большинстве случаев в рамках отдельных проектов не могут быть классифицированы как ГЧП.

В России в настоящее время распространены все формы государственно - частного партнерства в той или иной степени в зависимости от развитости законодательства. Но наиболее привлекательными, как для частного партнерства, так и для государства, концессии и соглашения о государственно - частном партнерстве.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О защите конкуренции"
2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"
3. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственно - частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"

© А.А. Мартиросова, Г.И. Леонова 2017

УДК33

Кутова А.В.

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина

Alena.kutova95@mail.ru

Natka - tatka9595@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ПОМОЩЬЮ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация

Авторы статьи подробно описывают нововведения в сфере логистики и применение их на практике. Логистические решения в настоящее время требуют применения передовых технологий, так как темп развития производственных предприятий уверенно растет. В статье освещаются такие применяемые инновационные логистические решения, как: радиотерминалы, специализированные тележки, световые датчики определения, которые позволяют, повысить скорость обработки заявок и снизить себестоимость логистических услуг. С помощью этих логистических инноваций компании решают многие проблемы, стоящие перед ними в процессе производства: снижение издержек производства, увеличение эффективности.

Ключевые слова:

логистика, инновации, автоматизация процессов, нововведения, радиотерминалы,

С помощью инновационных решений в сфере логистических услуг фирмы могут проектировать эффективные стратегии развития фирмы, которая максимально будет облегчать организацию перевозок и поможет обрести долговременный успех на рынке. Это значит, что от логистических инноваций зависит не только состав фирмы и форма ее работы, но и ориентиры компании на ближайшие несколько лет.

Инновационная логистика – это научные знания, способы и навыки по оптимизации транспортных процессов с целью увеличения их эффективности. В связи с потребностью расширения конкурентоспособности фирм во всем мире увеличиваются расходы на логистику. И поэтому инновационные логистические технологии формируются и создаются быстрыми темпами [2]. Рассмотрим это на примерах развития инновационных логистических технологий, созданных различными фирмами.

Компания Intel (США) и компания «КамАЗ» создают для российского рынка автотранспортных услуг систему, которую расценивают как информационно - развлекательную. Данная система обеспечена модулями беспроводной связи 3G, LTE, Wi-Fi, позволяет подключать смартфоны, телефоны и планшеты, имеет браузер для соединения с Интернетом, дает возможность соединиться в нужный момент с ГИБДД и т.п. Помимо этого, данная система будет обладать специальными датчиками, которые будут контролировать помимо работоспособности машины состояние водителя – определять наличие паров алкоголя в кабине. Эти данные будут доступны владельцу автомобиля. Эта инновация заинтересует автотранспортные предприятия. В Новосибирске ученые смогли разработать датчики влажности из опалов. Согласно их наблюдениям, если опал будет обработан определенным химическим веществом, то при увеличении влажности больше разрешимого уровня, он станет прозрачным. Предполагается, что такие устройства будут интересны предприятиям химической и пищевой промышленности, а также складам (которые специализируются, к примеру, на хранении продуктов). Датчик на основе опала не подвержен электрическим и магнитным помехам. Эта новинка может заинтересовать складские терминалы, компании пищевой, химической промышленности. Еще одним направлением инновационного развития в логистике являются голосовые технологии или «voicerpicking». Они были созданы в конце 1990 - ых годов, однако стали развиваться только с увеличением доступности систем распознавания голоса. Данное оборудование дает возможность не только освободить руки комплектовщика грузов, но и благодаря небольшому весу устройства удобно применять в течение всей рабочей смены [1]. Эта инновация будет интересна фирмам, которые имеют складские помещения.

Также инновации логистики можно применять в производственные и строительные компании, примером служит Quattrlifts – это австралийская компания, выпустившая «аккуратную тележку», благодаря которой возможно транспортировать и устанавливать стекла в цехах, на складах и стройплощадках. Для того, чтобы с помощью данного устройства переместить листовое стекло весом до 400 кг и длиной 4500 мм, а также поднять его на высоту до 4,5 м, понадобятся один - два работника. Стекло можно разгрузить непосредственно со стойки грузового автомобиля, перевезти и установить в оконные проемы. Помимо этого, сама тележка легко демонтируется. Для складской логистики также представляет интерес подбор по свету или «pickbylight». Данная система полностью освобождает кладовщика от необходимости носить какое - либо оборудование. Это очень эффективный способ, который гарантирует высокую точность подбора. Все

ячейки пикинга оснащены экраном, на котором отображается количество отбираемых единиц, кнопками, которые предназначены для подтверждения отбора и корректировки количества товаров в ячейке, лампочкой, которая загораясь, указывает, из какой конкретно ячейки должен быть осуществлен отбор. Эта конструкция может оповещать о наличии запасов в ячейке на данное время и предупреждать о том, что нужно провести инвентаризацию. Мы считаем «pickbylight» наилучшим приспособлением по скорости и точности отбора. Однако его применение ограничивается незначительной площадью и работой со сложными с точки зрения подбора товарами, такими как электроника, автозапчасти, фармпрепараты и др. Другой распространенной из логистических инноваций стали радиотерминалы, которые, в силу их габаритов, неудобно применять во время операций отбора товаров. Радиотерминал нужно держать в одной руке, а другой управлять им. Помимо этого, чтобы освободить руки на время отбора товара, терминал, как правило, требуется где-то разместить. Все это, конечно, замедляет пикинг. Последние инновации в этой области демонстрируют радиотерминалы, которые можно закрепить на запястье, благодаря чему руки во время работы с товаром освобождаются. Такие устройства также довольно массивные, их неудобно использовать в течение долгого времени. Вместе с тем новейшие разработки в области OLED - дисплеев и технологий «touchscreen» помогут усовершенствовать дизайн радиотерминалов, позволяя легко менять расположение экрана и клавиатуры с помощью программного обеспечения. Благодаря этим разработкам уменьшается размер и вес устройства, сделав его оптимальным для использования.

Savoie – это французская компания, создавшая гаджет для упаковки под названием E - Jivago, который самостоятельно рассчитывает определенный размер коробок, ориентируясь на их содержимое и запаковывает их. Она может упаковывать товары в коробки, которые свободно вмещаются в почтовые ящики (параметры упаковки – А4, минимальная толщина – 30 мм). Одна из первых внедрила новинку фирма Photobox, популярная в Европе и известная своими достижениями в сфере тиражирования и хранения изображений в Интернете. Подразумевается, что E - Jivago будет способствовать кардинальным изменениям в электронной коммерции. Эта новинка заинтересует компании, специализирующиеся на e - commerce, логистические фирмы. В то время как уже существующие системы пикинга оповещают, где расположена ячейка отбора и какой товар приходится отобрать, они никак не могут помочь выбрать необходимое количество. Формирование RFID меток (RadioFrequencyIdentification) дает возможность осуществлять контроль над складскими запасами в настоящее время, особенно это актуально для товаров с высокой ценой. Каждая RFID метка уникальна и ее антенны распознают не только товар, но и его местоположение. Теоретически, это должно позволить установить число товаров в ячейке до и после отбора, и моментально обнаружить допустимые ошибки. Стоимость внедрения RFID технологий сравнительно высокая, поэтому в настоящее время имеет смысл использовать их при работе с дорогостоящими товарами. В настоящее время RFID широко применяются в ритейле.

Во всем мире инновационные технологии в логистике формируются быстрыми темпами. На наш взгляд, инвестиции в эту область продолжают увеличиваться в связи с потребностью расширять конкурентоспособность фирм на рынке путем оптимизации расходов на логистику.

Список литературы:

1. Ахматганеева, И.Т. Анализ подходов к структурным изменениям на промышленном предприятии [Текст] / И.Т. Ахматганеева, Е.А. Семахин // Вестник Мининского университета. 2014. № 4 (8). С. 1.
2. Романовская, Е.В. Маркетинговые особенности создания нового продукта на промышленном предприятии [Текст] / Е.В. Романовская, Е.А. Семахин // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. №4 (28). С. 64 - 72.

© Кутова А.В.

УДК33

Кутова А.В.

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина
Alena.kutova95@mail.ru

Мартынова Н.М.

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина
Natka - tatka9595@mail.ru

КАРШЕРИНГ, КАК ИННОВАЦИЯ В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

В статье подробно освещается такая тенденция в сфере пассажирских услуг, как каршеринг. Также авторы включили в статью историческую справку о каршеринге, рассказали о том, как это нововведение становится популярным в России и других ведущих странах. В статью включено небольшое исследование каршеринговых компаний, а также рассмотрены их плюсы и минусы, проблемы, над которыми стоит поработать для того, чтобы сделать каршеринг распространенным и успешным направлением в нашей стране.

Ключевые слова:

каршеринг, аренда автомобиля, такси, инновации, пассажирский транспорт

Такая услуга, как каршеринг является в России новой, и не всем известно о том, что же такое каршеринг.

Каршеринг – это краткосрочное арендование автомобилей (без водителей) для поездок внутри города.

Термин «каршеринг» появился в середине 90 - х годов прошлого века, когда руководство кооператива Цюриха закупила партию автомобилей для своих работников, которым разрешалось брать в аренду автомобили на некоторое время. Затем такой сервис несколько раз хотели запустить в Европе, но для этого не было соответствующих технологий. Только к концу XX века благодаря появлению GPS - навигации и развитию инновационных систем защиты каршеринг начал набирать популярность в Европе и США.

В Северной Америке и Европе каршеринг является достаточно популярной и распространенной среди населения услугой. Также этот рынок стремительно растет в Азии. В России каршеринг пока не обрел популярность (табл.1).

Таблица 1. Результаты опроса интернет - портала «Авто Mail.Ru» о каршеринге [3]

Ответ	Количество респондентов, выбравших данный ответ
Знакомы с услугой каршеринга	60 % респондентов (причем основная часть из них проживает в Москве или Санкт - Петербурге)
Не готовы пользоваться арендованным автомобилем, а предпочитают передвигаться на личном	Больше, чем половина
Надеются, что каршеринг в будущем сможет стать достойной заменой такси	2 / 3

При каршеринге для того, чтобы арендовать автомобиль, нужно выполнить следующую последовательность действий:

1. Создать профиль на сайте арендодателя, прикрепив копии водительского удостоверения и паспорта.
2. Оформить специальный договор аренды автомобиля.
3. Загрузить на свой мобильный телефон приложение для каршеринга (позволяет его владельцу посмотреть, какие автомобили находятся поблизости в свободном доступе, и забронировать выбранный автомобиль).

В России существуют различные каршеринговые компании, информация о некоторых из них представлена (табл.2).

Таблица 2. Сведения о российских каршеринговых компаниях [1]

Параметр	Компании				
	«Anytime»	«StreetCar»	«Дарента»	«YouDrive»	«Делимобиль»
Город	Москва	Санкт - Петербург	Москва и еще 30 городов	Москва	Москва
Начало деятельности	2013 г.	2014 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г.
Количество доступных автомобилей	160	70	319 в России, из них 142 – в Москве и Подмосковье	68	100

Стоимость	6 - 10 руб. / мин. в зависимости от модели автомобиля	199 - 599 руб. / ч. в зависимости от модели автомобиля, стажа водителя дня и недели	От 1 руб. / мин. в зависимости и от модели автомобиля	8 руб. / мин. движения, 1,5 руб. / мин. стоянки	8,9 руб. / мин. движения, 1,5 руб. / мин. ожидания
Инвестиции, млн.руб.	Более 60	150	0,6	60	600

В продолжение изучения каршеринга рассмотрим преимущества и недостатки этой услуги в России (табл.3).

*Таблица 3. Преимущества и недостатки каршеринга в России
(разработано на основе [1, 2])*

<i>Преимущества каршеринга</i>	<i>Недостатки каршеринга</i>
<ul style="list-style-type: none"> – небольшая стоимость по сравнению с такси (одна минута каршеринга стоит намного дешевле, чем минута такси); – можно решать все вопросы, связанные с арендой автомобиля через мобильное приложение; – удобное расположение автомобилей, доступных для аренды; – не нужно ожидать прибытия автомобиля и возвращать на стоянку 	<ul style="list-style-type: none"> – серьезная конкуренция для каршерингасо стороны такси, которое за последнее время стало намного комфортнее; – коллективное пользование автомобилями увеличивает риск их повреждений; – не хватает более развитой инфраструктуры; – нежелание людей переходить от личных автомобилей на арендованные

В настоящее время каршеринг имеет в России небольшую по времени практику применения, и каршеринговые компании не столько конкурируют между собой, сколько способствуют общей популяризации поминутной аренды автомобилей.

Таким образом, каршеринг, безусловно, является актуальной услугой для современного человека, т.к. представляет ему возможность использовать автомобиль только тогда, когда он ему потребуется: например, в ситуации риска опоздать, или необходимости совершить поездку в позднее время суток. Кроме этого, каршеринг кроме Москвы и Санкт - Петербурга в других российских городах не развит. Например, в небольших городах краткосрочная аренда автомобилей не является актуальной услугой, так как в этих населенных пунктах по сравнению с крупными городами расстояния для поездок меньше и стоимость такси дешевле. Поэтому, скорее всего, каршеринг будет существовать только в крупных городах и мегаполисах.

Список литературы:

1. Соколова А. Что нужно знать о каршеринге в России. Куда едет рынок поминутного руля [Электронный ресурс]. – <http://rb.ru/story/carsharing-in-russia/>

2. Соколова А. Какое будущее у каршеринга в Москве? Пересядут ли москвичи за «по минутный руль»? [Электронный ресурс]. – <http://rb.ru/story/carsharing-future/>

3. Что такое каршеринг в России, и с чем его едят [Электронный ресурс]. – <http://planet-today.ru/novosti/avto/item/58240-cto-takoe-karshering-v-rossii-i-s-chem-ego-edyat>

© Кутова А.В., Мартынова Н.М

УДК33

Кутова А.В.

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина
Alena.kutova95@mail.ru

Мартынова Н.М.

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина
Natka-tatka9595@mail.ru

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

Логистика является одним из направлений, которые способствуют росту качества услуг организаций различного профиля. Логистика в строительстве не является исключением. В статье рассмотрены причины, по которым логистические услуги востребованы именно строительными фирмами, а также направления, в которых логистика может поспособствовать успешному развитию строительного производства, повысить качество услуг и сократить издержки строительного производства.

Ключевые слова:

логистика, логистика в строительстве, строительное производство.

В настоящее время логистика активно используется в различных сферах, например: в промышленном производстве, транспорте и коммерции. Но все же, именно в строительстве она показывает наибольший эффект, так как любой сбой и любые неполадки могут повлечь за собой крупные экономические потери и другие всевозможные проблемы.

Можно перечислить несколько пунктов, которые свидетельствуют тому, что логистика в строительстве крайне востребована [1]:

1) Потребность в рационализации строительного производства, которая направлена на увеличение жизненного цикла объектов недвижимости и уменьшение длительности строительства, стремительно возрастает.

2) Многие строительные фирмы меняют свою ориентацию на более широкую, чтобы удовлетворять различные требования заказчиков.

3) Унификация технологий строительства.

4) Строительным компаниям требуется поиск дополнительных резервов снижения доли затрат на сырье, что связано с высокой материалоемкостью строительного производства.

5) Рост индивидуализации процесса строительного производства, который приводит к расширению номенклатуры ресурсов, применяемых компанией в производстве.

6) Увеличение транспортно - заготовительных расходов при материально - техническом обеспечении способствует территориальной разрозненности объектов строительства, что вызывает также необходимость их минимизации.

Существуют различные виды логистических систем. Выделяют следующие виды логистических систем, в соответствии с классификации логистики по стадиям циклов производства [2]:

- закупочная логистика, то есть та, которая организует закупки материально - технических ресурсов, комплектацией строитек, а также сопровождающая потоки информационных, трудовых и, конечно, финансовых ресурсов.

- производственная логистика, которая организует потоки ресурсов предприятий а процессе выполнения проектных, организационных и строительных работ.

- сбытовая (распределительная) логистика, организующая потоки готовой строительной работы и услуг, которые фирма предоставляет потребителям, а также сопровождает потоки информационных, трудовых и финансовых ресурсов.

- транспортно - складская логистика, которая организует грузопотоки и складские потоки строительных фирм.

- логистика сервисного обслуживания, которая занимается организацией сервисного обслуживания клиентов материальных логистических потоков.

Логистические системы строительных фирм также классифицируют по другим признакам, например, по стадиям инвестиционного процесса, этапам жизненного цикла строительной продукции, по видам потоков и т.д.

В различных отраслях хозяйства логистика имеет свои характерные особенности. В строительстве логистика имеет следующие отличительные черты [3]:

- так как уровень логистики в России невысок, соответственно, он невысок и в строительстве; менеджеры среднего и высшего звена имеют недостаточно знаний логистики; наличием резервов повышения эффективности в области продаж и производства вне логистики;

- специфика строительства оказывает влияние на развитие логистики в строительном производстве;

- строительные фирмы редко являются производителями логистических услуг, и им приходится прибегать к посредникам, которые предоставляют логистические услуги, а также поставляют материалы и комплектующие. Данная особенность является следствием недостаточного внимания к возможностям логистики в области оптимизации затрат.

- обширные возможности для аутсорсинга в строительной логистике. Аутсорсинг позволяет строительным компаниям сосредоточиться на основном своем бизнесе с помощью передачи несвойственным им задач иным организациям. Это повлияет на повышение эффективности, производительности труда и качество услуг строительных организаций, также позволит решать проблемы развития и функционирования фирм, поможет снижению издержек производства, снижая эксплуатационные затраты за счет передачи логистических задач профессиональным и специализированным фирмам.

Строительные компании, безусловно, имеют много перспектив развития и улучшения качества услуг. Логистика является надежным и верным помощником строительным

фирмам для этого, а также помогает снизить издержки производства компаниям. В настоящее время строительная логистика не развита на все 100 %, но мы уверены, что в будущем, строительные и логистические компании будут тесно связаны процессом производства качественных и надежных услуг.

Список литературы:

1. Сняев В.В. «Развитие коммерческой системы аутсорсинга в сфере строительных услуг», 2009 г.
2. Плетнева Н.Г., Власова Н.В. «Развитие логистики в строительстве: особенности, перспективы, методы принятия решений», 2009 г.
3. Стаханов В.Н., Ивакин Е.К. «Логистика в строительстве: учебное пособие», 2011 г.

© Кутова А.В., Мартынова Н.М.

УДК33

Кутова А.В.

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина

Alena.kutova95@mail.ru

Студент 4 курса, НГПУ им. К. Минина

Natka - tatka9595@mail.ru

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ С ПОМОЩЬЮ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

Логистические риски при перевозке грузов с помощью морского транспорта имеют множество многоаспектных задач, требующих решений. Менеджеры должны хорошо знать специфическую среду морского транспорта и организовывать процесс функционирования логистической системы с учетом возможных рисков и минимизировать возможность их возникновения. В нашей статье подробно описаны факторы, влияющие на качество услуг, предоставляемых водным транспортом, а также предложены варианты решений, которые помогут избежать аварийных ситуаций на морском транспорте.

Ключевые слова:

Логистические риски, морской транспорт, логистика, морской транспорт, водный транспорт.

Всем известно, что любая коммерческая деятельность несет за собой определенные риски. Транспорт, а в особенности водный, является объектом повышенной опасности, поэтому риск при перевозках водным транспортом имеет особое значение. Само понятие «риск» - сложное и многогранное, и подразумевает собой совокупность факторов и условий, которые влекут за собой потенциальную или реальную опасность. Многие логисты определяют место рисков в логистике рядом с производственными, коммерческими, инновационными и экономическими. Логистическая спецификация

рисков, то есть принадлежность логистики к каким - либо конкретным потокам, является важным признаком для реализации связей производственных систем [1].

Риски при перевозке грузов водным транспортом оказывают колоссальное влияние на логистические риски, так как он является довольно специфической сферой (отраслью) деятельности человека.

Российская Федерация занимает 1 / 11 часть суши планеты Земля и имеет очень большое расстояние между ее границами. Именно поэтому в нашей стране значение транспорта особенно велико. Россия – одна из ведущих стран мира во многих отраслях. Берега нашей страны омываются 3 океанами и 14 морями, а пересекают территорию России около 100 рек. Более 50 % внешнеторговых грузоперевозок России приходится на морские перевозки, и поэтому морской транспорт является незаменимым экспортером товаров и услуг, перевозя грузы иностранных фрахтователей. Особое значение для России морской транспорт имеет в связи с тем, что для связи с зарубежными странами, которым мы поставляем продукты, он является зачастую единственным транспортом, который позволяет странам поддерживать связь [1].

Морской транспорт по сравнению с другими видами транспорта имеет некоторые преимущества, благодаря своим техническим особенностям [2]:

- имеет высокую провозную способность;
- имеет практически неограниченную пропускную способность;
- обладает сравнительно с другими видами транспорта небольшим расходом топлива;
- обладает более низкой себестоимостью перевозки грузов
- требует незначительных вложений капитала для освоения водных путей.

Межконтинентальная перевозка грузов в районах, имеющих судоходные реки и выход к морю является основной сферой применения водного транспорта.

Грузооборот в портах России значительно увеличивается, однако, сохраняется ряд нерешенных проблем, отсутствует необходимая комплексность в управлении развитием и функционированием его транспортной системы[1].

Качество услуг перевозки грузов морским транспортом в настоящий момент является недостаточным, уровень издержек повышается, а также сохраняются высокие показатели аварийности водного транспорта и негативное влияние на экологию. Именно поэтому выделяются несколько основных факторов, которые оказывают влияние на систему государственного управления морским флотом в сфере логистических рисков [3]:

- нормативное регулирование деятельности морского транспорта не завершено, процессы внесения изменений в законодательства происходят не достаточно быстро. Это, безусловно, негативно влияет на проведение мероприятий надзора и контроля;

- многие вопросы применения норм международного права на территории России остаются неурегулированными, а государство физически не может уделять достаточного внимания всем нерешенным вопросам транспорта;

- внутреннее законодательство о техническом надзоре, об ответственности за ущерб по загрязнению моря и ряд других с точки зрения общественной безопасности требует в ряде случаев доработки со стороны законодательных органов. Одной из наиболее острых остается проблема квалифицированных кадров, ведь именно человеческий фактор в 70 % случаев является основным в аварийных ситуациях на водном транспорте.

Итак, снижение рисков аварийности российского водного транспорта может быть осуществлено благодаря следующим факторам:

1) Знание величины риска (степени безопасности) уменьшает число необоснованных рискованных решений, позволяя судовому экипажу и судовладельцу предусмотреть дополнительные меры безопасности, что уменьшает вероятность возникновения аварийного случая или размер возможного от него ущерба;

2) Качество контроля за судами со стороны инспекций РС и органов государственного контроля повышается;

3) Растет эффективность работы системы управления безопасностью.

4) Повышается безопасность труда за счет появления экономических рычагов.

Мы считаем, что если подходить к перевозке грузов морским транспортом с учетом описанных нами рисков и подходов, предлагаемых классификацией рисков, транспортным компаниям будет легче принимать обоснованные решения по перевозке грузов, которые будут снижать возможность аварий и опасностей, возникающих в процессе перевозок.

Список литературы:

1. Бродецкий Г.Л. «Управление рисками в логистике», 2010 г.
2. Громов Н.Н., Панченко Т.А., Чудновский А.Д. «Единая транспортная система: Учебник для вузов», 2003 г.
3. Митрофанова Н.В. «Методические основы оценки человеческого фактора в системе управления рисками судоходных компаний», 2011 г.

© Кутова А.В.

УДК 336

Маслова Е.Ю.,

Подложнова Н. В., Кафедра информатики и математики
ФГБОУ ВО Кубанский государственный университет,
филиал в г. Новороссийске, Maslovaey@mail.ru

Maslova Elena Yurevna,

Podlozhnova Natalya Victorovna, Department of mathematics and computer science
IN FGBOU "Kuban state University" Branch in Novorossiysk
Maslovaey@mail.ru

ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

CHARACTERISTICS AND PECULIARITIES OF THE RUSSIAN FINANCIAL SYSTEM

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности функций каждого звена финансовой системы и их взаимосвязь между собой. Целью работы является изучение и анализ теоретических

подходов к составу функций финансовой системы и формирование авторской позиции по исследуемой проблеме.

Ключевые слова

Финансовая система, функции финансовой системы, экономика, анализ финансовой деятельности, ресурсы, денежные средства, экономическая деятельность.

Abstract

In this article the author considered the features of each segment of the financial system and their relationship among themselves. The aim of this work is the study and analysis of theoretical approaches to the functions of the financial system and the formation of the author's position on an investigated problem.

Key words

Financial system, functions, financial system, Economics, financial analysis of activities, resources, funds, economic activity.

Финансовая система Российской Федерации на сегодняшний день представляет собой одну из важнейших проблем экономики. Такая система считается сложным структурным целым, которое делится на множество элементов. Финансовая система с ее отдельными структурными элементами, представляет собой предмет многочисленных споров и обсуждений. Сегодня в России происходит огромное количество изменений в экономике, издаются новые законы и вносятся поправки, вводятся большие изменения в налоговом законодательстве, которые затрагивают многие структуры, в том числе и Бюджетный кодекс РФ. Все это обуславливает значимость изучения финансовой системы РФ, ее структуры и особенность ее сущности. Отметим, что проблема функций, выполняемых финансовой системой относится к числу недостаточно разработанных. Об этом свидетельствует отсутствие четкого понимания сущности этих функций, их недостаточно обоснованная классификация.

По мнению авторов, национальная финансовая система выполняет следующие ключевые функции.

1) Производит движения экономических ресурсов через границы государств и из одних отраслей экономики в другие.

Помимо этого, финансовая система способствует перемещению ресурсов в пространстве. Довольно часто складываются такие ситуации, что капитал, необходимый для осуществления того или иного бизнес - проекта, территориально находится в другом месте, в котором его можно было бы использовать с наибольшей эффективностью.

По мере развития и изменения экономики финансовая система играет все более важную роль в обеспечении ее субъектов эффективными способами перемещения денежных ресурсов во времени и пространстве. Основную роль, на сегодняшний день, играет финансовый рынок и действующие на нем посредники, так же различные инновации, благодаря которым происходит перемещение дефицитных денежных ресурсов. Они перетекают оттуда, где не приносят ожидаемого дохода, и используются там, где они дают большую прибыль. Различные звенья финансовой системы обслуживают различные виды финансового распределения: внутрихозяйственное и внутриотраслевое – финансами

предприятий, межотраслевое и межтерриториальное – государственным бюджетом и внебюджетными фондами.

2) Сберегательная функция.

Система финансовых институтов предлагает населению и предприятиям разнообразные способы денежных сбережений в форме беспроцентных и процентных вкладов, ценных бумаг, депозитных сертификатов, акций и облигаций. Таким образом, финансовые институты берут на себя обязательство сохранить и преумножить покупательскую способность «временно бездействующих денег».

3) Функция накопления денежных средств.

Финансовую систему можно рассматривать как систему накопления денежных средств. Система финансовых потоков и отношений образуется особым «финансовым движением» денег: путем отчислений от доходов в фонды накопительного характера. Этот процесс происходит по мере обеспечения деньгами государства для удовлетворения своих потребностей таких, как: домашних хозяйств потребности развития коммерческих предприятий, государственных и муниципальных формирований, а также текущие нужды граждан. Неограниченность потребностей предполагает их непрерывный рост. Поэтому вслед за текущими потребностями в финансовой системе появляются потребности развития. Все потребности не могут быть обеспечены текущими доходами. Для этого и создаются накопительные целевые фонды.

3) Функция обеспечения управления рисками.

Аналогично перемещению денежных ресурсов с помощью финансовой системы, перемещаются и риски. Это происходит потому что капиталы и риски связаны между собой и переносятся посредством финансовой системы одновременно, вследствие этого практически любой финансовый поток характеризует в том числе и поток рисков. Однако в финансовой системе существуют фирмы - посредники, как например, страховые компании. Клиенты, которые хотят понизить степень своих рисков, платят страховым компаниям страховые премии, а те, в свою очередь передают их инвесторам, которые за определенное вознаграждение согласны оплачивать страховые требования и нести риск.

5) Функция планирования заключается в создании целей и выбора путей их достижения на основании разграничения полномочий и сегментов ведения между Федерацией, субъектами Федерации и органами местного самоуправления. Данная функция осуществляется посредством составления бюджетов на соответствующий финансовый год и на перспективу, балансов финансовых ресурсов.

6) Функция кредитования является одной из наиболее востребованных функций финансовой системы и тесно переплетается со сберегательной функцией, так как кредитный потенциал финансовых институтов напрямую зависит от объема накапливаемых в экономике страны финансовых ресурсов. Дальнейшее развитие рыночных отношений предполагает развитие как централизованного, так и децентрализованного перераспределения денежных ресурсов и постепенный переход преимущественно к их горизонтальному движению на финансовом рынке. Кредитная функция позволяет расширять масштабы производства предприятий, тем самым увеличивает накопительные материальные базы.

7) Информационная функция обеспечивает руководителей отраслей финансовой информацией. Ежедневно СМИ предоставляют информацию о финансовом состоянии

экономики государства, о курсах ценных бумаг и процентных ставках. Большинство экономических субъектов используют полученную информацию для принятия различного рода финансовых решений. Подобным образом процесс предоставления и использования финансовой информации осуществляется в рамках единой национальной финансовой системы.

8) Стимулирующая функция представляет собой деятельность, направленную на реализацию идей с помощью проведения анализа всех факторов, влияющих на финансовую деятельность и учитывающие потребность финансовой системы в денежных средствах. Решающую роль играют факторы, определяющие поведение финансовых органов в процессе принятия решений по тактическим и стратегическим аспектам финансовой политики.

9) Контрольная функция направлена на содействие реализации поставленных целей. К ним относятся выработка норм и нормативов, сравнение фактических результатов с поставленными целями и установленными критериями, корректировка необходимых изменений в условия и факторы финансовой деятельности. Контрольная функция финансовой системы должна иметь конкретную форму проявления с определенной направленностью для конкретного сегмента, внебюджетный фонд, хозяйствующий субъект или любое другое звено финансовой системы.

Работа каждого звена финансовой системы внутри страны и на международной арене изменяется и образует новые финансовые взаимосвязи под влиянием преобразований, появления новых видов собственности, совершенствования методов хозяйствования в обществе.

В настоящее время Российская финансовая система постоянно проходит проверки на прочность, связанные с введением санкций, девальвацией рубля, с резкими изменениями цен на нефть и другое. Любой из этих негативных факторов влияет на состояние всех сфер финансовой системы страны. Я считаю, что необходимо разработать и внедрить новые успешные проекты и мероприятия, которые планомерно устранят нарушения и недоработки в области бюджетной дисциплины на всех уровнях и приведут к созданию новой действенной системы реагирования на любые изменения экономики. Необходимо также усилить контроль за использованием бюджетных средств при существующем дефиците федерального бюджета.

Несмотря на то, что наше государство на данном этапе оказалось в сложной политической и экономической ситуации, нужно помнить, что человеческий ресурс - главное богатство России.

Необходимо использовать преимущества, которыми обладает государство, и не пытаться переложить на себя чужой опыт стран, функционирующих в совершенно других условиях.

Список использованной литературы:

1. Боди З., Мертон Р. Финансы. СПб., 2004.
2. Куцури Г.Н. Российская финансовая система (региональный аспект): монография. СПб., 2000.
3. Родионова В.М. Круглый стол: «Роль финансовой и банковских систем в инновационном развитии экономики» // Финансы. 2008. № 6.
4. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. СПб., 2001.

5. Горелик В.Н. Финансовая система как подпространство денежной сферы // Финансы и кредит. 2009. № 28 (364).

6. Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России. М., 1997.

7. Поляк Г.Б. Финансы. М., 2008.

8. Шмиголь Н.С. Современные представления о финансовой системе в экономической литературе // Финансы и кредит. 2010. № 43 (427). С. 54.

© Маслова Е.Ю., Подложнова Н.В., 2017

УДК 339

С.И. Махненко

канд. эконом. наук, доцент КубГУ,

г. Славянск - на - Кубани, РФ

E - mail: simahnenko@yandex.ru

М.В. Рябинина

мастер производственного обучения, ГБПОУ КК ССХТ

г. Славянск - на - Кубани, РФ

E - mail: marianryabinina260300@yandex.ru

ОБОСНОВАНИЕ ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» В СРЕДНЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация

Сегодня среднее профессиональное образование направлено не только на решение задач интеллектуального, культурного и профессионального развития человека, но и имеет цель подготовить квалифицированных рабочих, специалистов среднего звена по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями общества и государства, а также удовлетворение потребностей личности в углублении и расширении образования.

Цель дать обоснование изучения общепрофессиональной дисциплины «основы коммерческой деятельности» в среднем профессиональном образовании.

Развитие рыночных отношений в нашей стране выдвигает торговлю на первый план, когда оптовая и розничная торговли находятся на подъеме своего роста. Изучение основ коммерческой деятельности является хорошим подспорьем для развития, будущего специалиста, как коммерсанта. Такой работник сможет легко ориентироваться в своей сфере деятельности, наращивая рост торговли, тем самым увеличивая как прибыль предприятия, так и государства в целом.

Ключевые слова:

Коммерческая деятельность, маркетинг, менеджмент, торговля, коммерсант, среднее профессиональное образование, общепрофессиональная дисциплина.

Сегодня коммерческая деятельность — это достаточно важная часть предпринимательской деятельности, которая отличается от неё тем, что не охватывает процесс производства товара, продукции, услуги [1, с.16].

Коммерческая деятельность связана с продажей товаров и услуг; деятельностью по снабжению предприятия материальными ресурсами; с торгово - посреднической деятельностью. То есть можно говорить, что через коммерческую деятельность осуществляется связь самой фирмы, производящей товар, с конечными потребителями ее продукции и услуг.

В условиях переменчивого рынка современный коммерсант ежедневно сталкивается с проблемами, которые невозможно решать без учета законов торговли, выявления причинно - следственных связей в коммерческих процессах, без теоретических и практических знаний в различных её областях.

Общепрофессиональная дисциплина «Основы коммерческой деятельности», изучаемая в среднем профессиональном образовании, призвана дать будущему специалисту - коммерсанту основные понятия коммерции, сущность оптовой и розничной торговли.

Данная дисциплина имеет важное значение для профессиональной подготовки, будущих специалистов в области коммерческого дела. Ведь всем руководителям и работникам коммерческих служб предприятий малого, среднего бизнеса и индивидуальному предпринимателю не представляется возможным выжить в условиях жесткой конкуренции без знания основ коммерческой деятельности.

Рыночные условия дискутируют свои требования, а именно подготовки коммерческого работника универсального типа — инициативного, самостоятельного, предприимчивого коммерсанта широкого профиля. Востребованность такого рода специалистов в современных условиях чрезвычайно широка — в коммерческих, сбытовых и маркетинговых службах предприятий разных форм собственности.

Специалист в области коммерческой деятельности в рыночной экономике становится в центре торгового бизнеса, так как выполняет ряд функций:

- руководство торговым процессом,
- регулирование хозяйственных отношений в сфере закупки и продажи товаров,
- организация деловых контактов с поставщиками и покупателями,
- формирование оптимального ассортимента,
- организация рекламы товаров, контроль качества изделий, обслуживание покупателей. [2, с.83].

И конечно, от того насколько его работа будет результативна, зависит эффективность деятельности предприятия, фирмы в целом.

Цель дисциплины «Основы коммерческой деятельности» - обогатить специалиста, работающего в области коммерции, необходимым минимумом знаний для успешной деятельности в торговом бизнесе, а также раскрыть основы коммерции, без знания которых невозможно вести торговое дело в постоянно меняющихся условиях рыночной экономики.

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» является частью рабочей основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС для среднего профессионального образования, в частности по специальности СПО 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров».

Она входит в профессиональный цикл общепрофессиональных дисциплин базовой части ФГОС СПО по специальности 38 / 02 / 05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» и включает в себя следующий перечень тем (см. табл. 1)

Таблица 1. Перечень тем, рассматриваемых при изучении общепрофессиональной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

№ п / п	Наименование темы
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности	
1.	Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности
2.	Тема 1.2. Организационно - правовые формы торговли.
3.	Тема 1.3. Организация хозяйственных связей в торговле.
4.	Тема 1.4. Договоры коммерческой деятельности.
5.	Тема 1.5. инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
6.	Тема 1.5. инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
7.	Тема 1.6. Коммерческие риски.
8.	Тема 1.7. Государственный контроль в торговле
9.	Тема 1.8. Тара и тарные операции
Раздел 2. Инфраструктура коммерческой деятельности	
10.	Тема 2.1. Оптовая торговля
11.	Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли.
12.	Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых предприятиях.
Раздел 3. Розничная торговля	
13.	Тема 3.1. классификация предприятий розничной торговли
14.	Тема 3.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий.
15.	Тема 3.3. технологические процессы в розничной торговле.
16.	Тема 3.4. Торговое обслуживание
17.	Тема 3.5. Услуги розничной торговли

При изучении предложенных тем, реализуются как общие, так и профессиональные компетенции будущего коммерсанта, а именно:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.5. Принимать товары по количеству и качеству.

Целью изучения учебной дисциплины является усвоение теоретических знаний в области коммерческой деятельности, определении её объектов и субъектов, форм и функций торговли, характеристики оптовой и розничной торговли, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности, а также формирование общих и профессиональных компетенций.

В результате студент, освоивший сущность коммерческой деятельности, выйдя на рынок труда, сможет без особых трудностей зарекомендовать себя как квалифицированного специалиста коммерческого дела, а значит, быть достаточно конкурентоспособным работником в сфере торговли.

Список использованной литературы:

1. Иванов, Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности; Академия - Москва, 2012. - 272 с.
2. Коротких, И. Ю. Основы коммерческой деятельности; Академия - Москва, 2012. - 208 с.

© С.И. Махненко, М.В. Рябинина, 2017

УДК 339

С.И. Махненко

канд. эконом. наук, доцент КубГУ,
г. Славянск - на - Кубани, РФ
E - mail: simahnenko@yandex.ru

М.В. Рябинина

мастер производственного обучения
г. Славянск - на - Кубани, РФ
E - mail: marianryabinina260300@yandex.ru

РАЗРАБОТКА ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ НА ТЕМУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ОПТОВОЙ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ» ДЛЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Развитие рыночных отношений в нашей стране выдвигает торговлю на первый план, когда оптовая и розничная торговли находятся на подъеме своего роста. Изучение основ коммерческой деятельности является хорошим подспорьем для развития, будущего специалиста, как коммерсанта.

Цель разработать практическое занятие на тему «Организация оптовой продажи товаров» для среднего профессионального образования.

Практическое занятие дает возможность студентам среднего профессионального образования обобщить и систематизировать теоритические знания по теме «Оптовая торговля», а также применять полученные знания на практике

Ключевые слова:

Оптовая торговля, поставщики, оптовая цена, рынок, спрос, предложение, расходы, прибыль, практическое занятие.

Практическое занятие

Тема: Оптовая торговля.

Наименование работы: Организация оптовой продажи товаров.

Цель: изучить организацию оптовой продажи товаров в г. Славянске - на - Кубани.

Метод проведения: индивидуальный, самостоятельная работа студентов.

ОК1 - ОК4, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.5. Осуществление связи с поставщиками и потребителями продукции, управление товарными запасами и потоками, приемка товаров по количеству и качеству.

Норма времени: 2 часа.

Оснащение рабочего места: Инструкционная карта.

Правила техники безопасности: Соблюдать правила по технике безопасности.

Литература: И.Ю. Коротких стр. 99 - 105.

Форма контроля знаний студентов: Проверка тетрадей, наблюдение за работой.

Контрольные вопросы

1. Сущность и функции оптовой торговли.
2. Основные формы оптовой торговли.
3. Роль и функции оптовой торговли
4. Виды предприятий оптовой торговли

Содержание и последовательность выполнения практической работы.

Задание 1. Укажите, сколько уровней оптовых продавцов рассматривается в «Концепции развития оптовой торговли в РФ» и, какие функции вменяются продавцам каждого уровня?

Задание 2. Назовите основных продавцов оптового рынка, укажите их роль в организации оптовой торговли материальными ресурсами общества.

Задание 3. Перечислите методы оптовой торговли. Найдите сходство и различия оптовой торговли с использованием разных методов.

Задание 4. Определите оптовую цену одной плойки для волос, закупленного универсамом «Юг» в г. Краснодар на условиях самовывоза, если:

Объем поставки 2 тыс. штук.

Закупочная цена – 770 руб.

Наценка за срочность поставки – 10 % от стоимости сделки.

Стоимость доставки партии в порт и погрузка на судно – 130 тыс. руб.

Портовые сборы – 14 тыс. руб.

Расходы на транспортировку до места расположения предприятия покупателя – 336 тыс. руб.

Премия страховой компании – 10 % от стоимости сделки.

Торговые издержки универсама – 78 тыс. руб.

Запланированная прибыль – 14 % от стоимости сделки.

Задание 5. Вычислите объем встречной поставки, реализуемой российской компанией «Альянс» и китайской торговой компанией «Televip» на условиях бартера, если партнеры заключили контракт по поводу обмена круглого леса на сотовые телефоны.

Цена 1 куб.м. круглого леса в рамках сделки определена на уровне 105 долларов, цена 1 телефона – 190 долларов.

Объем поставки круглого леса по договору составляет 225 куб. метров.

Задание 5. Определите рост цены товаров за счет таможенных сборов таможенных сборов по выше названной сделке, если экспортные пошлины на круглый лес в России составляют 10 % от стоимости контракта, а ввозные пошлины (импортные) составляют 3 % от стоимости сделки. На Китайской территории экспортные пошлины на средства связи составляют 2 % , импортных пошлин на древесину нет.

Задание 6. Нарисуйте схему оптовой продажи товаров.

на оптовом рынке	на аукционах
------------------	--------------

Список использованной литературы:

1. Абчук, В.А. Коммерция: Учебник. - СПб.: Изд. Михайлова, 2013. - 475с.
2. Дашков, Л. Коммерция и технология торговли / Л. Дашков, В. Памбуччянц. - М.: Дашков и К, 2012. - 596 с.

© С.И. Махненко, М.В. Рябинина, 2017

УДК 336

Мерзляков Д., магистрант гр. мФР601
факультет КЭиП, НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИИ

Аннотация

На протяжении последнего десятилетия рынок еврооблигаций показывает бурный рост и поэтому важно разрабатывать новые методы оценки риска еврооблигаций, а также актуализировать имеющиеся методы, способствуя их развитию. Данная статья посвящена исследованию многофакторной методики анализа эмитентов еврооблигаций в целях оценки кредитного риска эмитента.

Ключевые слова

Кредитный риск, еврооблигация, эмитент еврооблигаций, кредитный рейтинг.

По состоянию на конец 3 квартала 2017 года объем сделок с еврооблигациями российских эмитентов, осуществляемых на биржевом и внебиржевом рынке, составляет более 29 % от общего объема торгов. Более 20 выпусков еврооблигаций за последние два года были признаны дефолтными, что обуславливает объектную актуальность данной статьи [1].

Активными участниками рынка еврооблигаций в России выступают компании реального сектора, финансовые компании и коммерческие банки, в первую очередь, крупнейшие банки - Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк, Тинькофф Банк. При этом лидирующими участниками фондового рынка также являются банки [2, с. 46].

Кредитный риск эмитента облигации – это риск полного или частичного неисполнения эмитентом облигации своевременного погашения процентов и основной суммы займа. Определяется вероятность возникновения дефолта через заданное количество времени.

Некоторые аналитики для оценки кредитного риска используют кредитные рейтинги от международных агентств в качестве ориентира при установке лимитов. Однако, во - первых, эти рейтинги могут устанавливаться и пересматриваться с некоторой задержкой. Во - вторых, многие эмитенты вовсе не имеют кредитные рейтинги, что не означает, что их кредитное качество подвергается сомнению. Поэтому возникает потребность в адекватной и своевременной оценке кредитоспособности эмитентов еврооблигаций.

Опираясь на полный анализ финансового состояния компании, прогнозирование будущих денежных потоков, оценку вероятности дефолта, вычисляются параметры, которые могут служить качественной и количественной оценкой кредитного риска:

- Вероятность дефолта;
- Кредитный рейтинг эмитента;
- Размер спреда между облигациями эмитента и ключевой кредитной кривой (benchmark).

Предлагаемая методика анализа кредитного риска эмитента еврооблигаций включает 6 этапов. Дадим краткую характеристику этапам.

Этап 1. Построение финансовой модели компании.

На данном этапе подробно изучается: компания; структура бизнеса; отрасль. Анализ результатов за прошлые периоды позволяет определить динамику развития бизнеса. Далее, с учетом прогноза основных производственных и финансовых показателей на несколько лет вперед, строится финансовая модель.

Этап 2. Система коэффициентов долгосрочной кредитоспособности. Промежуточный кредитный рейтинг.

Наиболее важные коэффициенты (Долг / EBITDA, EBITDA / Процентные расходы и др.), позволяющие оценить:

- перспективы компании с точки зрения генерации денежных потоков;
- способности компании покрывать проценты и основную сумму долга в долгосрочном периоде;
- уровень долговой нагрузки и возможности привлечения новых заимствований.

При определении перспектив долгосрочной кредитоспособности компании - эмитента необходимо учитывать, что «для российского финансового рынка объективной реальностью является совмещение его участниками различных видов деятельности. В наибольшей степени это характерно для фондового рынка» [2, с. 45].

Этап 3. Оценка качества корпоративного управления.

Итоговый кредитный рейтинг. Оценка качества корпоративного управления строится на экспертной оценке таких факторов как: открытость компании; ведение финансовой отчетности по международным стандартам; акционеры; состав совета директоров и др.

На основе бальной оценки можно судить о том, каково качество управления, что может привести к изменению итогового кредитного рейтинга на одну ступень в ту или иную сторону.

Этап 4. Оценка вероятности дефолта.

Оценка вероятности дефолта рассчитывается на основе матрицы вероятностей миграции кредитных рейтингов которая показана на рисунке 1. Статистика, накопленная за многие годы ведущими рейтинговыми агентствами, показывает с какой вероятностью рейтинг компании может переместиться в другую категорию.

	AAA	AA	A	BBB	BB	B	C	D
AAA	88,39	7,63	0,53	0,06	0,08	0,03	0,06	0,00
AA	0,58	87,02	7,70	0,54	0,06	0,09	0,03	0,03
A	0,04	2,04	87,19	84,28	0,40	0,16	0,03	0,08
BBB	0,01	0,15	3,87	84,28	4,90	0,69	0,16	0,24
BB	0,02	0,05	0,19	0,26	75,74	7,22	0,90	0,99
B	0,00	0,05	0,15	0,26	5,68	73,02	4,34	4,51
C	0,00	0,00	0,23	0,34	0,97	11,84	46,96	25,67
D	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100

Рисунок 1. Матрица вероятностей миграции кредитных рейтингов.

Этап 5. Установление лимита.

Итогом проведения предыдущих этапов методики является присвоение эмитенту внутреннего рейтинга (по шкале от “CCC” до “AAA”). На основании внутреннего рейтинга и вероятности дефолта устанавливается максимальный лимит. Если нет прочих ограничений, то можно руководствоваться шкалой рейтинг / лимит. Для примера, установим максимальный лимит для облигаций с рейтингом “BBB” (рейтинг России – “BBB”) на уровне 10 % от величины портфеля, это показано на рисунке 2.

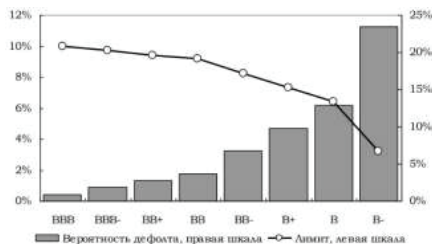


Рисунок 2. Сбалансированный портфель на основе кредитного риска

Этап 6. Сравнительный анализ.

На заключительном этапе методики мы сравниваем анализируемую компанию с аналогичными компаниями из одной отрасли, чьи облигации обращаются на бирже.

Основная цель - дать рыночную оценку долгу компании, то есть найти справедливый уровень доходности, поскольку рынок может переоценивать или недооценивать риски компании. Для этого мы сравниваем доходность конкретного выпуска еврооблигаций компании с доходностью бэнчмарка, которым может быть как суверенный выпуск облигации, так и еврооблигации лидера отрасли [3].

В заключение отметим, что еврооблигации обеспечивают разнообразие условий для инвестирования, отличаясь высокой ликвидностью, ценные бумаги иностранных заемщиков остаются привлекательным инструментом для вложений не только в стабильной экономике, но и в условиях кризиса.

Список использованной литературы:

1. Центральный банк Российской Федерации: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=lic>.
2. Ромашкина Р.К. Институциональная структура современного финансового рынка России: некоторые аспекты // Вопросы теории и практики банковского бизнеса в условиях глобализации экономики / сб. научных статей преподавателей кафедры банковского дела / под ред. д - ра экон. наук, профессора А.И. Шмыревой; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. - С.44 - 47.
3. <http://capitalgains.ru/investitsii/tsennye-bumagi/evroobligatsii.html>

© Мерзляков Д.С. 2017

УДК33

Михайлова О.С.

студентка факультета Финансы и кредит

Белобрицкая Н.М.

магистр факультета Финансы и кредит

Ватулина И.В.

магистр факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. И.Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

В современных условиях центром экономического производства является самостоятельно хозяйствующий субъект – предприятие. Важная роль в развитии и укреплении экономики предприятий принадлежит получаемой ими прибыли от своей финансово - хозяйственной деятельности.

Важным элементом в системе управления предприятием является эффективное управление прибылью, которое подразумевает под собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем аспектам ее формирования, распределения и использования. Прибыль представляет собой основную цель предпринимательской деятельности, является показателем, полно отражающим эффективность производства, состояние производительности труда, объем и качество выпускаемой продукции и др.

Прибыль является источником развития любой коммерческой организации, а также способствует росту национальной экономики в целом.

Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибылью внесли такие ученые, как Бланк И.А., Ковалев В.В., Савицкая Г.В.,

Шеремет А.Д. и другие.

Согласно главе 25, статье 247 Налогового кодекса Российской Федерации:

«Прибыль – это полученный доход, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой» [1].

Прибыль является наиболее важным мотивом деятельности организаций, а также стержнем и главной движущей силой рыночной экономики.

Для характеристики эффективной работы предприятия недостаточно использовать показатели прибыли, так как наличие прибыли это еще не означает, что организация работает хорошо. Полученная абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о доходности той или иной организации. Множество организаций получивших одинаковую сумму прибыли, при этом имеют разные объемы продаж и разные затраты. Поэтому целесообразно для проведения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель – уровень рентабельности.

Развитие и дальнейший рост организации связан с выработкой и реализацией стратегии и тактики управления процессом формирования и увеличения прибыли.

На прибыли могут повлиять следующие факторы:

- внедрение нововведений;
- отсутствие страха перед риском;
- наиболее рациональное использование средств организации;
- оптимизация объемов деятельности организации.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель обязана обеспечивать одновременно совмещение интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Чтобы обеспечить эффективное управление прибылью и рентабельностью организации следует выделить ряд основных требований:

- управление прибылью напрямую связано с производственным менеджментом персонала, инвестиционным, финансовым и другими видами функционального менеджмента;

- управленческие решения в сфере формирования и использования прибыли взаимосвязаны между собой и могут влиять прямо и косвенно на конечный результат управления прибылью;

- большое количество подходов в разработке отдельных управленческих решений;

В процессе анализа формирования прибыли используются следующие основные показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

На основе отчета о финансовых результатах рассмотрим, как формируется прибыль ОАО «Знамя Октября» (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика показателей прибыли ОАО «Знамя Октября»

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение (±), тыс. руб.	Темп изменения, %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
Валовая прибыль (убыток)	63749	69862	287848	224099	351,53
Прибыль (убыток) от продаж	55642	68788	287022	231380	415,84
Прибыль (убыток) до налогообложения	51678	54923	298812	247134	478,22
Чистая прибыль (убыток)	52194	54923	286880	234686	449,64

Одной из важнейших функций управления является экономический анализ. Поэтому анализ прибыли предприятия служит основой оценки и прогнозирования платежеспособности предприятия, позволяет более объективно оценить его финансовое состояние.

За анализируемый период произошло увеличение выручки на 140,31 % или на 433010 тыс. руб. Несмотря на рост выручки, наблюдается увеличение себестоимости на 85,32 % или на 208911 тыс. руб. Чистая прибыль организации увеличилась в 5,5 раза и в 2016 году составила 286880 тыс. руб. Данные таблицы позволяют сделать вывод, что финансовая деятельность ОАО «Знамя Октября» положительная.

Таблица 2 – Анализ динамики прибыли ОАО «Знамя Октября» за 2014 – 2015 гг.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение показателя	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	308602	100	220915	100	741612	100	433010	240,31
Себестоимость продаж	244853	79,34	151053	68,38	453764	61,19	208911	185,32

Валовая прибыль	63749	20,66	69862	31,62	287848	38,81	224099	В 4,5 р
Коммерческие расходы	8107	2,63	1074	0,49	826	0,11	- 7281	10,19
Прибыль (убыток) от продаж	55642	18,03	68788	31,14	287022	38,7	231380	В 5,2 р
Прочие доходы	20774	6,73	32728	14,81	23541	3,17	2767	113,32
Прочие расходы	6470	2,1	15535	7,03	9009	1,21	2539	139,24
Прибыль (убыток) до налогообложения	51678	16,74	54923	24,86	298812	40,29	247134	В 5,8 р
Чистая прибыль	52194	16,91	54923	24,86	286880	38,68	234686	В 5,5 р

На основании данных таблица 3 можно сказать, что все производство данной организации является рентабельным.

Таблица 3 - Показатели рентабельности ОАО «Знамя Октября»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение,±
Показатели доходности продукции				
Рентабельность реализованной продукции, %	22,72	45,54	63,25	40,53
Рентабельность продаж, %	18,03	31,14	38,7	20,67
Показатели доходности имущества и его элементов				
Рентабельность совокупных активов, %	10,61	8,67	41,60	30,99
Рентабельность внеоборотных активов, %	21,33	18,95	102,83	81,5
Рентабельность оборотных активов, %	21,12	15,98	69,85	48,73
Рентабельность чистого оборотного капитала, %	- 281,77	- 544,25	160,71	442,48
Показатели доходности используемого капитала				
Рентабельность собственного капитала, %	23,07	19,63	63,66	40,59
Рентабельность инвестиций, %	29,17	25,78	69,53	40,36

Анализ данной таблицы показал, что рентабельность реализованной продукции ОАО «Знамя Октября» увеличился на 40,53 % . Увеличение данного показателя происходит с увеличением прибыли от продаж. Рентабельность продаж организации увеличился на 20,67 % , что говорит об увеличении прибыли. Рентабельность совокупных активов

характеризует эффективность использования всего имущества предприятия. Увеличение показателя на 30,99 % свидетельствует о растущем спросе на товары и о накоплении активов, что является положительным.

Эффективность использования внеоборотного капитала возросла на 81,5 % , что может свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа устаревшего производственного оборудования.

Рентабельность чистого оборотного капитала ОАО «Знамя Октября» увеличилась на 442,28 % это говорит о том, что доходность оборотного капитала увеличилась. Рентабельность собственного капитала увеличивается и составляет во 2016 году 63,66 % , это говорит об эффективном использовании собственного капитала. Рост по всем показателям рентабельности говорит об эффективном производстве в организации.

Увеличить прибыльность предприятия и улучшить его финансовое состояние можно с помощью следующих методов:

1. Увеличение масштабов хозяйственной деятельности, что приведёт к развитию её имущественного потенциала. Снижение себестоимости продаж и прочих расходов, а так же увеличение прочих доходов.

2. Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств и увеличения прибыли.

3. Так как ОАО «Знамя Октября» является предприятием в сфере сельского хозяйства, то на величину прибыли будет влиять урожайность, на которую влияют, множество факторов одним из которых являются природные условия.

Для решения проблем урожайности сельскохозяйственных предприятий стоит обратить внимание на внедрение новейшей техники для сбора урожая, использовать семенной материал высокого качества, осуществлять подкормку почвы, это позволит в дальнейшем сохранить плодородие почвы.

Эффективное управление прибылью организации, характеризующееся формированием достаточного количества доходов, достижением оптимального состояния расходов и осуществлением грамотной дивидендной политики, призвано в краткосрочном периоде сохранить и укрепить рентабельность и ликвидность (платежеспособность) организации, а в долгосрочном – повысить ее конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

Для эффективного управления прибылью ОАО «Знамя Октября» стоит рассмотреть следующие предложения:

1. Направление прибыли на увеличение уставного капитала организации;
2. На развитие и модернизацию производства;
3. Стимулирование выплат работникам организации (оплата дополнительного отпуска, оказание материальной помощи сотрудникам)

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Знамя Октября» за 2014 - 2016 гг.
2. Сверлова А. А., Конобеева Е.Е. // Основы управления прибылью предприятия // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. – №6. – С. 217 - 219.

3. Герасименко О.А. Сопряженный эффект операционно – финансового леввериджа в управлении финансовым состоянием организации / Герасименко О.А. Романкевич А.А., Терещенко А.Г // Международный научный журнал «Инновационная наука» - №4, 2016 г. – С. - 96 - 99

4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31.07.1998 146 - ФЗ (ред. от 01.10.2017).

5. Захарян А.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ / Гакаме Ф.Р., Захарян А.В. // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 73 - 75.

6. Захарян А.В. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ / Вагулина И.В., Захарян А.В. // В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 72 - 75.

7. Захарян А.В. КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ООО "СТЕЛЛА" / Букшпан А.А., Захарян А.В. // В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МИРОВОМ НАУЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 6 частях. 2017. С. 83 - 87.

8. Захарян А.В. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ - ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОВАРИЩЕСТВА НА ВЕРЕ "МАРЬЯНСКОЕ" И КОМПАНИЯ" / Емельянова К.А., Захарян А.В. // В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МИРОВОМ НАУЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 6 частях. 2017. С. 175 - 179.

9. Герасименко О.А. ФИНАНСОВЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ЭЛЕМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ / Воронин В.С., Герасименко О.А. // В сборнике: Экономика и управление: вопросы теории и практики Сборник научных трудов по материалам IV Международного экономического форума молодых ученых. 2017. С. 64 - 71.

© Михайлова О.С., Белобрицкая Н.М., Вагулина И.В.

УДК 657.631

Назмудинова З.Я.
Магистрант, Казанский ГАУ, г. Казань, РФ
zukhra.94.04@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ ПО МСФО

Аннотация

Достоверность и прозрачность финансовой отчетности, на основе которой руководители принимают управленческие решения – один из ключевых сегментов деятельности компании, подвергаемый регулярной оценке на наличие существенных рисков при

формировании ежегодных планов внутренних аудиторских проверок. Целью статьи является изучение и обобщение особенностей аудита финансовой отчетности, составленной по Международным стандартам финансовой отчетности. В результате были выявлены и систематизированы основные этапы и принципы аудита финансовой отчетности, составленной по МСФО.

Ключевые слова:

Внутренний контроль, внутренний аудит, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности.

Важным компонентом корпоративного управления выступает внутренний аудит, обеспечивающий оценку надежности, качества управления, состояния внутреннего контроля в предприятии. К классическим факторам, побуждающим компании к организации функции внутреннего аудита во всем мире (в первую очередь это требования законодательства), в российских условиях добавляется желание собственников и менеджмента упорядочить бизнес - процессы, наладить функционирование эффективной системы внутреннего контроля.

Внутренний контроль – это процесс, с помощью которого акционеры и органы управления компании получают уверенность в разумной степени, что компания достигнет поставленных целей наиболее эффективным образом, соблюдая действующее законодательство, а отчетность достоверна и полностью отражает все факты хозяйственной жизни компании. Внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления компанией, во всех ее подразделениях. В процедурах внутреннего контроля должен участвовать весь персонал [5, с. 88; 6, с. 54].

Ведение достоверного учета – необходимый базовый фактор для эффективной работы службы внутреннего аудита (СВА) по улучшению управления рисками и системы внутреннего контроля предприятия. Во многих российских компаниях такой финансовой отчетностью для управленческих целей выступает отчетность по МСФО. А вознаграждение топ - менеджеров зависит от финансовых показателей, рассчитываемых на основании данных по МСФО. Логично, что в этом случае процессы формирования и представления отчетности по МСФО попадают в сферу внимания сотрудников службы внутреннего аудита.

Результаты работы специалистов СВА предприятия учитываются при планировании внешнего аудита, что в итоге влияет на продолжительность и стоимость проверок. Наличие сильной системы внутреннего контроля, чье эффективное функционирование подтверждено рабочими документами и отчетами правильно организованной СВА, позволяет внешним аудиторам сократить объем тестов применяющихся в компании контролей. Следовательно, времени на аудит требуется меньше, стоимость аудиторских услуг снижается, но качество не страдает [1, с. 36; 2, с. 116; 3, с. 282].

По сравнению с внешними аудиторами внутренние аудиторы уделяют меньше времени аудиторским процедурам по существу (непосредственной проверке ведения учета и достоверности бухгалтерской отчетности) и больше – контрольным аудиторским процедурам (проверке работоспособности и надежности конкретных средств внутреннего контроля), так называемым тестам средств контроля. Они заключаются в проверке

работоспособности и надежности конкретных средств внутреннего контроля. В остальном действия внутренних и внешних аудиторов схожи.

Внутренняя аудиторская проверка строится в определенной последовательности. После представления руководству проверяемого подразделения программы проверки для ознакомления и согласования содержания объектов и этапов СВА переходит к собственно проверке [15, с. 36]. Например, внутренний аудит финансовой отчетности по МСФО, подготовленной методом трансформации, обычно состоит из:

- обзорной проверки данных отчетности, подготовленной по российским правилам бухгалтерского учета (РСБУ), каждой компании, входящей в Группу. Наличие аудиторских заключений, выданных серьезными аудиторскими организациями, значительно сокращает время исполнения данного этапа;

- ознакомления с основными положениями учетной политики, применяемыми при подготовке МСФО - отчетности. Внутренние аудиторы, как правило, определяют для себя основные направления и логику трансформационных корректировок, оценивают применяемые подходы к квалификации активов и пассивов на адекватность;

- проверки правильности трансформационных корректировок (соответствие требованиям МСФО, положениям учетной политики) – самого продолжительного этапа аудита. Составители отчетности должны не только представить сами таблицы и вспомогательные расчеты, обосновать квалификацию конкретных активов и пассивов, но и раскрыть, каким образом та или иная информация, повлиявшая на данные, стала известна, от кого и в какие сроки поступила [4, с. 41; 7, с. 45];

- аудита правильности консолидации данных группы компаний – второго по продолжительности этапа;

- проверки адекватности, объема, полноты и прозрачности выполненных раскрытий в отчетности. Обычно этому этапу внутренние аудиторы не уделяют много времени, так как считается, что эту работу хорошо выполняют внешние аудиторы, а сами данные нужны, скорее, внешним пользователям отчетности, чем внутренним, и ни к чему дублировать функции [13, с. 54].

Как отмечалось выше, внутренние аудиторы уделяют большую часть времени проверке функционирования системы контроля, которая обеспечивает своевременность и качество информации, поступающей в подразделение по подготовке отчетности по МСФО. Они обязательно дают оценку обоснованности профессиональных суждений, примененных при формировании МСФО - отчетности, определении объема и содержания раскрытий. Проще говоря, внутренним аудиторам надо знать, какие внутренние процедуры позволяют быть уверенным, что при подготовке трансформационных таблиц специалисты МСФО - подразделения учли все нюансы, не очевидные на уровне данных учета по РСБУ, но имеющие значение для МСФО [8, с. 28; 9, с. 33; 10, с. 96; 11, с. 32]. Например, какие существуют письменные внутренние регламенты по взаимодействию МСФО - подразделения с прочими службами, имеет ли специалист по МСФО самостоятельный доступ к первичным учетным документам, договорам либо получает их только по запросу и т.д. Аудитор должен понять, как ответственное подразделение выявляет и устраняет бизнес - риски, связанные с обеспечением достоверности финансовой отчетности, и к каким результатам это приводит [12, с. 96; 14, с. 53].

Довольно часто перед внутренними аудиторами ставится задача проверить в составе документов, представляемых подразделениями компании к аудиторской проверке по типовой процедуре исполнения запросов, наличие документов с информацией, которая противоречит содержащейся в отчетности по МСФО и прилагаемых пояснениях.

Классическая ситуация, когда рыночную стоимость земельного участка оценивали независимые оценщики в различных целях – для оспаривания его кадастровой стоимости и для ипотечного договора как предмет залога. Не секрет, что российские оценщики обладают повышенной лояльностью к клиенту. В результате в ответ на запрос аудитор получает два разных отчета с рыночной стоимостью земельного участка, которая отличается в разы [16, 128].

Другой пример связан с объектами недвижимости, которые учитываются в составе инвестиционной собственности [17, с. 86]. Как известно, в нетипичных случаях вопрос отнесения недвижимости к инвестиционной решается на основании профессионального суждения, критерии которого организация разрабатывает самостоятельно. По определенным причинам (например, в силу положительного влияния на размер прибыли, если цены на недвижимость растут) топ - менеджерам бывает выгодно учитывать недвижимость именно как инвестиционную собственность, при этом в бизнес - плане, предоставляемом на кредитный комитет обслуживающему банку, заявляется о намерении их продать в течение ближайших 12 месяцев. Аудиторы обязательно включают в запросы требование о предоставлении бизнес - планов и получают их обычно от подразделений, которые не в курсе таких противоречий.

Необходимо помнить, что работники СВА могут быть полезны не только в части независимого контроля качества подготовленной отчетности, некой генеральной репетиции перед внешним аудитом. В основе работы внутреннего аудита лежит понимание вопросов управления рисками и процессов внутреннего контроля, внутренние аудиторы должны обладать знанием и пониманием отрасли и бизнеса компании в целом и проверяемых бизнес - процессов в частности. Поэтому они владеют информацией, необходимой для подготовки данных по МСФО: знают нюансы риск - менеджмента предприятия, в курсе краткосрочных и долгосрочных планов по развитию отдельных проектов и бизнеса в целом, регулярно бывают на местах, сами проводят оценку наличия и состояния запасов, незавершенного производства, качества дебиторской и кредиторской задолженности и т.п.

Таким образом, чтобы повысить качество отчетности по МСФО, будет правильным задавать внутренним аудиторам вопросы и выполнять рекомендации, которые они дают по результатам проверок.

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., 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.
5. 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.
6. Закирова А. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. – № 3.2. – С. 52 - 55.
7. 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.
8. Закирова А.Р. Международные стандарты финансовой отчетности: базовые принципы и тенденции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2010. – Т. 5. № 3 (17). – С. 27 - 31
9. Закирова А.Р. Актуальные вопросы организации управленческого учета в сельскохозяйственных организациях в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2010. – Т. 5. № 4 (18). – С. 32 - 36.
10. Закирова А.Р. МСФО - основа построения системы управленческого учета // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 95 - 98.
11. Закирова А.Р. МСФО 41 «Сельское хозяйство»: особенности учета // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2011. – Т. 6. № 1 (19). – С. 30 - 34
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.
14. 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.
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. 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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.Д.Алиева, Т.В. Бондаренко ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УСЛОВИЙ ЕЕ РАЗВИТИЯ	6
Алишеров А. Б., Евсеев П. В. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЭНЕРГЕТИКЕ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ	9
Т.А. Аллахвердян МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА	13
Анипко К.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ	16
Анипко К.А. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КЗ РОСТСЕЛЬМАШ»	19
Аппалонина Н. А. К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	21
И.В. Артюхова, Э.С. Абляимова СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	22
Г. Э. Афлегунова AGILE - МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В ИТ – СФЕРЕ	25
Баканов М. В., Караев А. В., Титлов А.Ю. ТУРИЗМ И ЭКСКУРСИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	27
Бондарчук О.П., Баранов И.В. РЕЙТИНГ БАНКОВ И ИХ АНАЛИЗ ДЛЯ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГАЗПРОМБАНКА	31
А.С. Бахталиев ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР И ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАУКЕ И ПРАКТИКЕ	34
А.С. Бахталиев МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	35

А.А. Белостоцкий ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	37
А.Р. Биктимиров, А.Р. Биктимирова СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	40
А.А. Песоцкий, В.М. Евлашкина, Ю.И. Буравилина РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	42
С.В. Бурлака, Л.И. Карадаян ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	46
О.В. Буткова, Е.Н. Коваленко ПОНЯТИЕ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОСТОВЕРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	50
А. А. Валеев СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	51
А. А. Валеев ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	56
Ю.В. Ванина ИССЛЕДОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	60
Ю.В. Ванина ОЦЕНКА ПРИБЫЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	62
Л. М. Гайфуллина ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	65
М.А. Галкина ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ РИТЕЙЛА	67
М.А. Галкина ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	68
Н.Г. Гасиева, А.Ю. Шулумба СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ТУРОВ	71

Н.М. Королева, А.А. Головин ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАСТУПЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА	72
А.С. Головина АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РОССИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	75
Т.С. Головина РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	80
Горская Д. В., Довыденкова А.С., Бильский В.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	82
Д.В. Данова ФОРМИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА	84
Девкина А.И., Москвитин Е.Ю. КОНТРОЛЬ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ, С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ОКАЗАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	87
З.И.Лобанова, Т.В.Деньгуб ОБЛИГАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ДОХОДНОСТЬ	90
А. И. Долгоруков СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ДАННЫХ: GOOGLE ANALYTICS И ЯНДЕКС.МЕТРИКА	92
П.В. Дорохова НАРУШЕНИЕ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ОДНА ИЗ УГРОЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ	94
Смертина Е., Дущенко С. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ	96
Ершова Я.А., Верна В. В. ТЕХНОЛОГИЯ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА	99
Жукова Е.В., Букшпан А.А., А.В. Захарян ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ	102

А. А. Заборский МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ХОЛИДЕЙ»	107
Заборских В.П. ПОПУТНЫЙ ГАЗ	109
В.В. Заруйкин ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ВЛИЯНИЯ НА НОРМУ СБЕРЕЖЕНИЯ	111
В.В. Заруйкин СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	116
В.В. Заруйкин КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ОРГАНИЗАЦИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МНОГОУРОВНЕВЫХ СТРАТЕГИЙ	119
Е.В. Зенина, И.В. Ермаков, Е.А. Рябова АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	125
Золина А.А. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ	128
М.А. Зоренко СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ДРЕВЕСИНЫ	131
И.О. Зыкова, А.В. Виноградова ОЖИДАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, СВЯЗАННЫЕ С ВНЕСЕНИЕМ ДОПОЛНЕНИЙ В ЗАКОН «О ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ»	133
А. С. Ибраева ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ПАО «СБЕРБАНК»	135
Иванова А.С. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА	138
Н.С. Иващенко ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	141
А.А. Извекова ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ФОРМАЛИЗАЦИЯ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ	144

Е.А. Казанцева ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «РЖД» ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ СЕЗОННЫХ ГИБКИХ ТАРИФОВ	146
Л.Е. Киркитадзе, Э.З. Каюмова, А.И. Булатова РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ: РИСК ИЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ?	149
Т.А. Литвинюк, В.С.Коваленко ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ, ОПЫТ СОЗДАНИЯ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ ЗОНЫ	152
В.А.Козубова ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	156
Дрянных У. И., Корольков А. Ю. МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ	160
М.М.Кравец АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ АО «ТРАНСНЕФТЬ – СИБИРЬ» УРЕНГОЙСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАГИСТРАЛЬНЫХ НЕФТЕПРОВОДОВ	164
Крайнов П.А., Лазарева И.Е., Урослова А.М. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ НА РЫНОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	168
Кретьова Ю.С. ОСНОВЫ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	172
Т.А. Кузина АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ БЫТОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ	175
В.С. Алуян, В.Б. Куликова АНАЛИЗ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	177
Кутова А.В., Мартынова Н.М., Пермский А.А. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНЦЕПЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЕРЕВОЗОЧНОГО ПРОЦЕССА НА ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ	179
Кутова А.В., Мартынова Н.М. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ	182

Кутова А.В., Мартынова Н.М. МОРСКИЕ ПОРТЫ И ТЕРМИНАЛЫ РОССИИ	185
Кутова А.В., Мартынова Н.М. СОВРЕМЕННЫЕ ТАХОГРАФЫ РОССИИ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ	188
В.С.Лемяских СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	191
Леонова И.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»	194
Г. И.Леонова, А. С.Шиянова РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ	197
Ловчинская Е.В. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ООО «КАРТОНТАРА»	200
Е.Р. Малая ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПОДРЯДНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	202
А.А. Мартиросова, Г.В. Леонова ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ	206
Кутова А.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ПОМОЩЬЮ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ	208
Кутова А.В., Мартынова Н.М. КАРШЕРИНГ, КАК ИННОВАЦИЯ В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА	211
Кутова А.В., Мартынова Н.М. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	214
Кутова А.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ С ПОМОЩЬЮ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА	216

<p>Маслова Е.Ю. Maslova Elena Yurevna ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ CHARACTERISTICS AND PECULIARITIES OF THE RUSSIAN FINANCIAL SYSTEM</p>	218
<p>С.И. Махненко, М.В. Рябина ОБОСНОВАНИЕ ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» В СРЕДНЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ</p>	222
<p>С.И. Махненко, М.В. Рябина РАЗРАБОТКА ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ НА ТЕМУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ОПТОВОЙ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ» ДЛЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</p>	225
<p>Мерзляков Д. ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИИ</p>	227
<p>Михайлова О.С., Белобрицкая Н.М., Вагулина И.В. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ</p>	230
<p>Назмутдинова З.Я. ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ ПО МСФО</p>	235



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

ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 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 01.12.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 14,6. Тираж 500. Заказ 699.



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
25 ноября 2017 г.

Международной научно-практической конференции ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

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
«ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА:
ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ»,

состоявшейся 25 ноября 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 419 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 400 статей.

3. Участниками конференции стали 600 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