АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
20 декабря 2017 г.

Часть 1

Магнитогорск
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

З 194
ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 декабря 2017 г., г. Магнитогорск). В 6 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 204 с.

ISBN 978-5-00109-387-9 ч.1
ISBN 978-5-00109-393-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА», состоявшейся 20 декабря 2017 г. в г. Магнитогорск. 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 978-5-00109-387-9 ч.1
ISBN 978-5-00109-393-0

© ООО «АЭТЕРНА», 2017
© Коллектив авторов, 2017

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:
Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук,
Уральский государственный медицинский университет»

Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

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

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

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

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

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

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

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

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

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

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственныхнаук,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Воронежский государственный университет

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

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Казахский Национальный Аграрный Университет

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

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

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

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

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

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Пензенский государственный технологический университет

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

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

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
Южно - уральский государственный университет

Professor Dipl. Eng **Venelin Terziev**, DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет, Сочи.

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336

К.М. Агеева
Бакалавр
г. Новосибирск, РФ
E - mail: Kri.age@mail.ru
Э.С. Боронина
г. Новосибирск, РФ
канд.экон.наук доцент НГУЭУ
E - mail:ella.boronina@gmail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПИРАМИДЫ СТРАТЕГИЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Актуальность исследования определяется воздействием на строительную отрасль множества различных факторов. С учетом кризиса на строительном рынке возрастает значимость выработки стратегии для организаций. Разработка пирамиды стратегий для строительных организаций должна учитывать отраслевые особенности. Целью исследования выступает анализ особенностей построения пирамиды стратегий для строительной отрасли. Основным методом исследования послужил анализ литературных источников. В результате были сформулированы особенности пирамиды стратегий для строительных компаний. Предложена пирамида стратегий для организаций строительной отрасли

Ключевые слова:

Пирамида стратегий, строительство, корпоративная стратегия, деловая стратегия, функциональные стратегии, фокус стратегии

Конечной целью любой коммерческой организации выступает получение прибыли. Прибыль является краткосрочным понятием. Собственник, заинтересован в получении прибыли на перспективу. Поэтому необходимо говорить об увеличении стоимости компании.

На увеличение стоимости компании указывают, в частности, Э.С. Боронина и В.А. Бутаков, по мнению которых именно увеличение стоимости бизнеса выступает основным критерием эффективности целей для компании [1, с. 94].

Следует учитывать, что стоимость бизнеса является выражением эффективности стратегии по отношению к собственнику. Одновременно возрастает значимость ответственности бизнеса перед обществом. На данную особенность указывается в монографии [2]. Стратегия организации должна учитывать не только необходимость увеличения рыночной стоимости компании, но и другие цели бизнеса.

Кроме того, выработка стратегии должна учитывать отраслевые особенности. Очень широким перечнем особенностей характеризуется строительная отрасль. Эти особенности оказывают влияние как на выработку стратегии организации, так и на построение пирамиды стратегий. Наиболее значимым положением выступает наличие существенно большего выбора альтернативной стратегии. С учетом практики российского

строительства, следует учитывать отсутствие некоторых основополагающих ограничений в отношении стратегического целеполагания. Это говорит о воздействии организационной культуры. В строительной отрасли высока дифференциация подразделений в соответствии с технологическим профилем. Конкуренции между подразделениями, по существу, нет, а взаимодействие между сотрудниками определяется исключительно общностью технологических целей. Поэтому влияние организационной культуры на стратегию крайне невелико.

Значимым стратегическим ограничением в строительной отрасли выступает возможность фокуса только на производстве, поскольку только этот фокус гарантирует использование эффекта опыта для снижения затрат. Затраты здесь понимаются не только как финансовые расходы, но и как затраты времени. При условии эффективного управления производственной составляющей достигается сокращение продолжительности строительного цикла, все ресурсы используются наиболее рационально. Компания создает реальное преимущество, которое воспринимается рынком через стоимость объекта и сроки его сдачи. Пирамида стратегий для строительной организации может быть представлена в виде рисунка 1.

Рисунок 1. Пирамида стратегий для строительной отрасли

Одной из особенностей пирамиды стратегий в строительном бизнесе выступает специфика профиля строительной организации как совокупности отраслевой специализации, в том числе, на сегменте рынка, опыта, технологических особенностей и специфики управления финансированием. В плане финансирования следует учитывать наличие двух базовых стратегий. Возможны стратегия полного цикла и девелоперская

стратегия. Стратегия полного цикла предполагает покрытие всех капитальных затрат средствами строительной организации с их последующей мобилизацией, в случае жилищного строительства, за счет долевого финансирования. Девелоперская стратегия предполагает покрытие большей части затрат на объект за счет кредитования. Данная стратегия характеризуется более высокими рисками, но и рентабельность собственного капитала застройщика выше. Это не означает, что строительная организация не может развивать новые направления. Основу бизнеса на протяжении длительного периода времени составляет тот сегмент рынка, который является для строительной организации профильным. Поэтому выбор осуществляется с учетом существующего профиля и проектов комплексной застройки, а решения в отношении ресурсов ограничиваются технологической и финансовой стратегиями. Функциональные стратегии оказывают воздействие на деловую стратегию, поскольку в определенном проекте уже сконцентрированы значительные ресурсы строительной организации. Преобразования с точки зрения перераспределения ресурсов невозможны, поскольку строительная компания уже несет обязанности по проекту, а финансирование под данный проект уже привлечено. Поэтому функциональные стратегии в строительстве предполагают только уточнение деловой стратегии.

Таким образом, выделены особенности пирамиды стратегий для организаций строительной отрасли.

Список использованной литературы:

1. Боронина Э.С., Бутаков В.А. Методика оценки стоимости бизнеса организаций воздушного транспорта для целей выбора из стратегических альтернатив развития // Сибирская финансовая школа. 2017. № 4 (123). С. 93 - 99.

2. Боронина Э.С., Остапова В.В., Никифорова Л.Е., Филатов С.А., Бобров Л.К., Платошечкина С.Ю. Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию. Новосибирск, 2016.

© К.М. Агеева, Э.С. Боронина, 2017

УДК 334.723

Ю. Ю. Александрович, студентка экономического факультета
специальности «Экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина», Краснодар., E - mail: alieksa14@mail.ru
А. О. Кутуб - Заде, студентка экономического факультета
специальности «Экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина», Краснодар.

СПЕЦИФИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА РОССИИ

Аннотация:

С учетом анализа современного состояния аграрной сферы в России определена специфика институциональных преобразований. Обоснована необходимость разработки мер государственной поддержки для повышения устойчивого развития отраслей АПК.

Ключевые слова:
АПК, государственное регулирование, институциональные преобразования, интенсификация, эффективность.

Сельское хозяйство – одна из важнейших отраслей народного хозяйства, с помощью которой получают необходимую для человека продукты питания и сырье. В настоящее время аграрный сектор России производит свыше 12 % валового общественного продукта и более 15 % национального дохода.

Как известно, агропромышленный комплекс включает экономические и производственные отрасли, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведения до потребителя. Сбалансированность всех его звеньев является актуальной задачей современного государственного регулирования.

В условиях социально - экономических преобразований народного хозяйства страны на основе рыночной стратегии одним из ключевых вопросов является определение характера и направления влияния институциональной составляющей на весь воспроизводственный режим функционирования, на тип эволюционного развития социальной структуры аграрного сектора. Осуществляемая с начала 90 - х годов XX века в России экономическая реформа в сельском хозяйстве, прежде всего, затронула эти институты. В результате сформировалась и развивается новая аграрная структура, определяемая принципами социального рыночного хозяйства [1, 2].

В процессе рыночных реформ, проводившихся без необходимого научного, правового и экономического обеспечения, произошли преимущественно внешние институциональные изменения. Крупный потенциал аграрного производства оказался нераскрытым ввиду следующих моментов:

- права собственности на производственные ресурсы не отвечали новой институциональной модели;
- индивидуальный частный сектор в форме крестьянских хозяйств не получил ожидаемого развития;
- эффект кооперации производства не заработал в полной мере;
- параметры интеграционных процессов не были четко определены.

Это негативно повлияло на состояние аграрной экономики и воспроизводственные возможности всей хозяйственной системы АПК. Поэтому актуализируется проблема поиска эффективных схем, моделей и инструментов институциональных преобразований в аграрном секторе [3].

Государство способствует развитию сельского хозяйства в большинстве стран. Механизмы государственного регулирования бывают разнообразные. Их целью управления в области экономики является создание необходимых условий для эффективного функционирования предприятий национальной экономики.

Система государственного регулирования реализуется посредством комплекса мер, осуществляемых государственными органами. Для защиты национального рынка от внешних негативных воздействий, достижения устойчивого роста экономики посредством формирования эффективной структуры экономики, создания комплекса необходимых условий для модернизации технико - технологической базы отрасли, обеспечения

социальной и экономической стабильности [4, 5]. Механизмы государственного регулирования АПК реализуются с помощью:

- информационного, нормативно - правового и финансового обеспечения;
- использования инструментов по регулированию рынка сельскохозяйственной продукции;
- программирования, прогнозирования, планирования, ценового регулирования и др.

Внедрение современных технологий является эффективным механизмом совершенствования и развития АПК, требует значительных инвестиционных ресурсов. Соответственно государство должно стимулировать развитие АПК, формировать условия ведения хозяйственной деятельности. Совместные усилия государства и сельскохозяйственных организаций при достижении инновационного развития отраслей могут обеспечить рост рентабельности производства [6, 7, 8].

Агропромышленные компании реализуют инновационные проекты в АПК. Например, компания «Monsanto» разработала систему использования цифровых технологий мониторинга земледелия в семеноводств. Перед посевом проводится электроиндуктивное сканирование почвы и картирование на содержание элементов питания, что позволяет более тщательно спланировать максимальную реализацию плодородия почв для посева. Внедрение инновационной технологии дает возможность своевременно реагировать на сложные и постоянно меняющиеся погодные условия и достигать наиболее комфортных условий для посева.

К примеру, специалистами «Щелково Агрохим» применяется система «CVS». Используются фунгицидные многокомпонентные препараты и инновационные гербициды при предпосевной обработке семян. От использования системы зависят качество зерна, его урожайность.

И не менее ярким может выступать пример компании «ФЭС - Агро». В основе идеи лежит реализация листового питания плодовых насаждений. Листовая подкормка помогает растению восполнить потраченную энергию, вызванную за счет химического, физического или механического воздействия. Такие рекреационные мероприятия показывают отличные результаты и стимулируют рост производительности компании.

Таким образом, методы государственного регулирования – это совокупность способов воздействия на всех участников аграрных правоотношений со стороны органов государственной власти за счет возложения на них определенных задач и функций. В сложившейся ситуации очень важно создать системность комплексного анализа деятельности государственных органов в этой сфере экономики. Формы и методы имеют важное значение для исследования регулятивной деятельности государства. Основными методами государственного регулирования сельского хозяйства являются экономические и административные. Применение административных методов связано с осуществлением контроля за соблюдением сельскими товаропроизводителями законодательства, с необходимостью организации рационального использования земли, других природных ресурсов, сырья и продовольствия [5].

Актуально и осуществление государственного регулирования экономическими методами, посредством использования механизмов финансирования, налогообложения, кредитования, ценообразования и страхования. Это позволяет воздействовать на экономический интерес участников аграрных отношений.

Предоставление государством льгот и субсидий должно стать важной частью бюджетной политики. Как известно, при условии дефицита бюджета 2 / 5 объемов государственной поддержки уходит в финансовый сектор российской экономики. В связи с этим можно было бы поднять правовой и финансово - экономический вопрос задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей по кредитам перед российскими финансовыми институтами. То есть данные кредиторские задолженности можно переоформить в долговременные государственные ценные бумаги. Это позволило бы банковским структурам сформировать «длинные» пассивы, необходимые для инвестиционных кредитов. В результате удалось бы избежать падения инвестиций в реальные сектора экономики.

Полагаем, регулирование государством аграрного сектора является сложным механизмом. Функционирование рыночных механизмов и развитие интеграционных процессов в сфере производства сельскохозяйственной продукции должно происходить с учетом общественных, национальных и отраслевых интересов, что требует создания эффективного механизма регулирования аграрных отношений, сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса на основе базовых принципов.

Литература

1. Бекова О. О. Интеграция как основа формирования регионального производственного комплекса [Текст] / О. О. Бекова, Д. М. Оздоева, В. С. Мисаков // Экономические науки. – 2015. – № 12. – С. 163–167.

2. Измайлов А. Ю. Точное земледелие: проблемы и пути решения [Текст] / А. Ю. Измайлов, Г. И. Личман, Н. М. Марченко // Сельскохозяйственные машины и технологии. – 2016. – № 5. – С. 9–14.

3. Кирьяков А. Г. Развитие инновационной деятельности в сельском хозяйстве: методология, методы, опыт [Текст] / А. Г. Кирьяков. – Ростов н / Д : ВНИИЭиН. – 2015. – Т. 11. – С. 86.

4. Ермаков Д. Н. Реформирование системы обязательного медицинского страхования в Российской Федерации [Текст] / Д. Н. Ермаков // Социальная политика и социология. – 2015. – № 7. – С. 221–235.

5. Турьянский А. В. Институциональные преобразования в аграрном секторе России (теория, методология, практика) [Текст] : дис. .. д - ра экон. наук : 08.00.05 [Место защиты: ГНУ «Всеросс. науч.–исследовательский ин - т экономики сельского хозяйства РАСХН»] / А. В. Турьянский. – Москва, 2014. – 394 с.

6. Кондрашова А. В. Основные направления интенсификации производства подсолнечника на основе развития инновационных процессов [Текст] / А. Кондрашова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2011. – № 5. – С. 45–46.

7. Кондрашова А. В. Анализ выбора инвестиционных инновационных проектов в сфере АПК в условиях ограниченного финансирования [Текст] / А. В. Кондрашова // В мире научных открытий. – 2012. – № 2.5 (26). – С. 285–293.

8. Кондрашова А. В. Оценка уровня развития производства семян подсолнечника в сельскохозяйственных организациях краснодарского края в зависимости от внедрения инноваций [Текст] / А. В. Кондрашова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 11 (97). – С. 127–132.

© Ю. Ю. Александрович, А. О. Кутуб - Заде, 2017

УДК 330.34:378.1

О.Н. Алферина, Н.В. Корнеева
к.э.н., доценты кафедры экономики и организации производства
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарева», г. Саранск, РФ
e - mail: olga.alferina@mail.ru; nvkorneeva@rambler.ru

РОЛЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС

Аннотация

В статье рассматривается значение высшего образования и его роль в системе устойчивого развития стран Европейского Союза; факторы, определяющие уровень развития высшего образования, его качество в условиях международной интеграции.

Ключевые слова

Образование, устойчивое развитие, сотрудничество, мобильность, качество

На рубеже XX – XXI веков мировое сообщество постепенное приходит к пониманию того, что именно человек, с его знаниями, умениями, навыками, способностями и желаниями реализовать эти способности является главным богатством общества, а критерием развития любой социально - экономической системы становится уровень развития человека, который напрямую определяется уровнем развития образования.

Динамичное развитие современного общества, безусловно, требует значительного роста темпов обновления знаний, поэтому образование становится стратегическим ресурсом устойчивого экономического роста любого государства, во многом определяющим эффективность его функционирования. Особо важное значение приобретает качественная подготовка специалистов, а основной потребностью работодателей становится работник с высоким уровнем квалификации, обладающий необходимыми компетенциями. При этом в стратегии «Европа 2020» в качестве ключевых были сформулированы следующие решения [1]:

- расширение доступа к высшему образованию;
- улучшение качества образования согласно требованиям рынка труда;
- повышение качества образования через мобильность и международное сотрудничество;
- обеспечение взаимосвязи и взаимодействия в системе «образование – научные исследования – бизнес».

Стратегия устойчивого развития требует решения целого комплекса взаимосвязанных задач в сфере образования. Важнейшими из них являются: обеспечение политической, нормативно - правовой и организационной основы образования для устойчивого развития; содействие устойчивому развитию на основе формального и неформального обучения и просвещения; создание доступности учебно - методического обеспечения вопросов устойчивого развития; содействие проведению научных исследований в области устойчивого развития; укрепление сотрудничества в области образования для устойчивого развития на всех уровнях управления.

При этом особая роль высшего образования в устойчивом развитии стран определяется: удовлетворением потребностей экономики и общества в высококвалифицированных

специалистах, обладающих современными знаниями, умениями, навыками (компетенциями), готовностью их применять; становлением мировой информационной цивилизации; формированием социального капитала общества, являющегося его важнейшим нематериальным активом, определяющим конкурентные преимущества организации, региона, страны; развитием науки, техники и технологий; развитием корпоративной культуры, созданием новых ценностных установок и формированием новых образцов поведения; обеспечением возможности образования «через всю жизнь»; укреплением институтов гражданского общества [2, с. 163].

В современных условиях большое количество разнообразных факторов социальной, экономической и политической сфер оказывают влияние на уровень развития высшего образования. В ЕС сотрудничество между странами Европейского союза рассматривается как важнейшая составляющая интеграционных процессов в образовании. В связи с этим в Германии, Франции, Финляндии и ряде других европейских стран созданы современные образовательные транснациональные корпорации, которые в основном являются правительственными организациями со значительной государственной поддержкой. К таковым можно отнести DAAD (Германия), CampusFrance (Франция) и др. Все они занимаются продвижением национального образования за рубежом и повышением его качества за счет интернационализации.

Новая парадигма развития потребовала изменения представлений об образовании, трудовой деятельности, жизни в целом и выдвинуло главный тезис современного образования – «обучение в течение всей жизни» в качестве залога перехода к экономике и обществу, основанных на знаниях. В результате произошло изменение структуры образовательных программ в странах ЕС и их преобразование в новые. Это привело к усилению профессиональной мобильности и межвузовского сотрудничества, способствовала тому, что многие европейские страны активно включаются в деятельность по реализации стратегии образования для устойчивого развития, в том числе в рамках Болонского процесса, а также реализации ряда международных программ.

Образование в интересах устойчивого развития формирует и укрепляет потенциал отдельного человека, групп людей, их сообществ, организаций и стран, позволяет иметь собственные суждения и делать выбор в интересах устойчивого роста. Оно во многом определяет современное мировоззрение человека, давая тем самым возможность формировать безопасное, здоровое и процветающее общество, повышая качество жизни людей.

Список использованной литературы:

1. Новая европейская стратегия «Европа 2020» / Право Европейского Союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: www.referent.ru / 1 / 78524.

2. Гуськова Н.Д. Управление человеческими ресурсами: учебник / Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Д.В. Родин, А.В. Ерастова. – Саранск, 2016. – 212 с.

© О.Н. Алферина, Н.В. Корнеева, 2017

УДК37

Е.А. Альберт
студентка УлГТУ
г. Ульяновск, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Последующее развитие теории корпоративных финансов связано с формированием нового направления в экономической теории — институционализма с учетом особенностей институциональной структуры общества. Согласно данной теории, необходимым условием принятия решений является учет норм, стандартов и правил, установленных конституционным, имущественным и контрактным правом, системой налогообложения, бухгалтерским учетом и т.д.

В теории институционализма основное внимание уделяется получению фирмой дополнительной выгоды от функционирования данных институтов посредством выбора и заключения тех или иных видов контрактов. Система общественных институтов призвана облегчить работу рынка и, по мнению приверженцев этой теории, способствовать оптимальному использованию ресурсов общества и снижению рисков. В корпоративных финансах — это налоговое планирование, разработка учетной и финансовой политики, контрактное право, система расчетов.

Для выполнения данных функций требуется наличие механизма отбора эффективных норм, отвечающего следующим требованиям:

- правовая и нормативная системы должны способствовать снижению трансакционных издержек, обеспечивая беспрекословное выполнение контрактов;
- права собственников должны быть определены и надежно защищены;
- при высоких трансакционных издержках (т. е. когда свобода выбора ограничена) законодательство должно устанавливать способы и формы взаимодействия контрагентов.

Другая группа положений институционализма направлена на изучение организационных структур и экономических отношений внутри компаний, в которых участвуют экономические агенты, привлеченные на контрактной основе. В данном случае компания — это сеть контрактов целью которой является выбор оптимальной контрактной формы, которая максимально сможет обеспечить экономию на трансакционных издержках

Все цивилизованные страны стремятся сделать работу данных институтов наиболее эффективной при минимально возможных издержках. Основоположником трансакционного подхода признается нобелевский лауреат Р. Коуз, автор труда «Природа фирмы» (1937 г.). Представителями неоинституционалистской теории, в области финансов являются Р. Мертон, Э. Ло, Р. Шиллер и др.

Критерий экономии на трансакционных издержках впоследствии нашел применение при принятии решения о выборе оптимальной организационной формы предприятия и его финансовой структуры (создании холдингов, групп и других корпоративных структур). В теории агентских отношений и теории асимметричной информации нашла отражение и дальнейшее развитие идея о влиянии общественных институтов на распространение информации на рынке и внутри компании.

Теория агентских отношений направлена на разрешение проблемы разделения собственности и контроля. Она возникла в связи с тем, что собственники не всегда способны самостоятельно управлять компаниями и переносят свои полномочия по управлению на плечи наемным специалистам - менеджерам. Вместе с тем наемные менеджеры (или агенты), не всегда действуют в соответствии с целью максимизации благосостояния собственников (или принципалов). В следствии чего возникают так называемые «агентские конфликты».

Другим источником такого рода конфликтов является разделение интересов собственников и кредиторов. Основные положения теории агентских отношений были разработаны в трудах М. Джессинга и У. Меклинга в 1976 г. и Ю. Фамы в 1980 г. Они посвящены «учению форм и способов сглаживания конфликтов в интересах собственников». Разрешением возникающих конфликтов выступают механизмы, побуждающие менеджеров действовать в интересах акционеров и кредиторов: стимулы, ограничения, наказания.

Развитие неоинституционалистической теории в направлении разработки механизмов стимулирования было инициировано нобелевским лауреатом Л. Гурвицем в 1973 г. Стимулами для менеджеров могут являться системы стимулирования на основе показателей эффективности и результативности деятельности организации в виде опционов на приобретение акций предприятия или в виде наградных пакетов акций.

В качестве ограничений может выступать непосредственное вмешательство акционеров в управление путем сотрудничества с руководством предприятия или внесения предложений, которые должны быть вынесены на голосование на ежегодных собраниях акционеров. Наказанием в первую очередь является угроза увольнения, если его инициаторы наберут нужное число голосов акционеров, или угроза скупки контрольного пакета акций организации новым инвестором, который, как правило, сменяет руководство.

Использование перечисленных механизмов приводит к возникновению агентских затрат (расходов) на:

• осуществление контроля за деятельностью менеджеров;

• создание организационной структуры, которая ограничивается возможностью нежелательного поведения менеджеров, такой как введение в состав правления внешних инвесторов;

• разработку системы стимулирования деятельности менеджеров.

Агентские затраты оправданы до тех пор, пока они перекрываются ростом прибыли. Важнейшую роль в предотвращении и урегулировании такого рода конфликтов играет корпоративное законодательство и законодательство о деятельности рынка ценных бумаг. В качестве инструментов сглаживания агентских конфликтов в развитых странах широко используется система внутренних регламентов и кодексов корпоративного поведения. Кодекс корпоративного поведения — свод правил, рекомендованных к соблюдению участникам рынка ценных бумаг и направленных на защиту прав инвесторов, а также на улучшение иных аспектов корпоративного управления.

В России Кодекс корпоративного поведения был рекомендован распоряжением ФКЦБ России [2]. С целью увеличения ответственности за деятельностью на рынке ценных бумаг в РФ был принят Федеральный закон «О внесении изменений в Уголовный кодекс РФ и

статью 151 Уголовно - профессионального кодекса РФ», который предусматривает уголовное наказание за манипуляцию с информацией и ценами на рынке ценных бумаг [1].

Теория асимметричности информации основана на предположении, что часть участников рынка в большей степени осведомлена о качествах торгуемого товара, чем остальные его участники.

Родоначальником теории асимметричности информации считается К. Эрроу, опубликовавший первую работу, посвященную данной проблеме, в 1963 г. В 1970 г. Дж. Акерлоф разработал модель рынка с асимметричной информацией и показал, что на таком рынке цена товара может снижаться и в конечном итоге рынок приходит к коллапсу. Применительно к финансовым рынкам асимметричность информации наблюдается в отношении менеджеров компаний и инвесторов, покупающих акции этой компании.

В соответствии с теорией Дж. Акерлофа, следует снижать степень асимметричности, чтобы обеспечить рост курсов акций, а в конечном итоге сделать толще кошелек акционеров. Способами такого снижения является:

- информирование общественности о состоянии компании;
- разработка;
- использование системы позитивных сигналов для инвестиционной общественности (некоторых корпоративные действий, которые убедят инвесторов в хороших перспективах будущего развития компании, например, повышение размера дивиденда).

Во всех неоклассических теориях экономические субъекты принимают рациональные решения. В приложении к финансовым рынкам это означает, что, во - первых, все участники рынка «правильно» и одинаково воспринимают поступающую информацию, во - вторых, они принимают «правильные» внутренне непротиворечивые решения, соответствующие максимуму субъективной ожидаемой полезности.

Неоклассические теории корпоративных финансов не всегда правильно отражают реальность, так как рациональность участников финансовых рынков часто нарушается. Решение проблемы рациональности участников финансовых рынков было предложено в рамках теории поведенческих финансов. Появлению и развитию этой теории послужили работы психологов А. Тверски и Д. Канемана, которые были опубликованы в 1974 и 1979 гг. В поведенческих финансах рассматривается целый ряд характеристик поведения участников рынков, отражающих нерациональность их поведения:

- «эффект толпы» проявляется в том, что экономические субъекты подвержены стороннему влиянию, несмотря на его ошибочность;
- наличие нелинейности в предпочтениях (различном отношении к одинаковым уровням доходов или потерь в зависимости от масштабов деятельности);
- «эффект потерь» — потери огорчают больше, чем радуют равнозначные им доходы;
- консерватизм — склонность медленно реагировать на новую информацию

• «эффект определенности» - склонность к получению меньшего, но гарантированного дохода в ущерб большему доходу, но с некоторой вероятностью неполучения;

• «эффект оформления» - разное восприятие проблемы при ее различном толковании

Теории поведенческих финансов позволяют учесть эти особенности поведения участников рынков в ситуациях неопределенности и риска и дают возможность повысить эффективность принимаемых решений.

Чрезмерная вера неоклассических финансистов в силу рынка и недооценка необходимости его государственного регулирования привели к кризису, еще раз продемонстрировав опасности, которые таит применение неадекватных теорий, и необходимость в разработке новых, более точно описывающих реальность.

Список использованной литературы:

1. Студопедия https: // studopedia.su / 14 _ 106265 _ osnovnie - teoreticheskie - kontseptsii - korporativnih - finansov.html

2. Студфайл https: // studfiles.net / preview / 6147407 / page:14 /

3. Корпоративные финансы. Под ред. Романовского М.В., Вострокнутовой А.И.

© Е.А. Альберт

УДК 311

Е.Д. Андреева
Студентка 2 курса СКФУ
г. Ставрополь, РФ
E - mail: andreeva.elizaveta@inbox.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА В РФ

Аннотация

Пассажирские перевозки играют значимую общественную роль, так как удовлетворяют важную человеческую потребность - потребность в передвижении. Транспортный рынок предлагает пассажирам услуги разных видов автотранспорта, которые, как правило, неравноценны не только по цене, но и по скорости и удобству. В данной статье рассматриваются современное состояние пассажирского транспорта, его проблемы и пути их решения.

Ключевые слова:

Пассажирский транспорт общего пользования, пассажирские перевозки, пассажирооборот.

Пассажирские перевозки – это перемещение людей и багажа средствами автотранспорта. На сегодняшний день пассажирский транспорт обеспечивает перевозки людей, их ручной клади и багажа при помощи разных видов сообщения.

В соответствии статистическим источникам транспортная система определяет один из основных видов деятельности нашего государства. Её удельный вес в основных производственных фондах государства составляет 27 % , а значительная доля автотранспортных услуг в ВВП составляет 8 % , в инвестициях на развитие сфер экономики – 10,4 % , в численности занятых сотрудников – 6,3 % .

Пассажирский транспорт общего пользования обеспечивает приблизительно 85 % трудовых и бытовых поездок жителей в муниципальном и загородном сообщениях и входит в совокупность отраслей социальной инфраструктуры, т.е. сфер, сопряженных с воспроизводством рабочей силы и жизнедеятельностью населения, наравне со здравоохранением, образованием, розничной торговлей, ЖКХ, сферой организации досуга и пр.

За годы перехода к рыночным взаимоотношениям положение основных фондов муниципального транспорта существенно усугубилось. Проблема обновления парка подвижного состава пассажирских транспортных компаний с каждым годом становится все более острой. В настоящий период приблизительно 60 % автобусов выработали нормативный период службы и подлежат списанию. 71,4 % трамвайных вагонов, 64,8 % троллейбусов также эксплуатируются свыше нормативного времени. Все это не может не отображаться на качестве пассажирских перевозок. [1, с. 125 - 127]

Исследование текущего состояния отрасли муниципальных пассажирских перевозок демонстрирует снижение спроса на услуги общественного транспорта. В качестве главных проблем, требующих первостепенного решения в целях увеличения привлекательности общественного транспорта, можно отметить следующие:

1.Неэффективное применение улично - дорожной сети и автотранспортной инфраструктуры.

2.Недостаток прозрачных механизмов взаимодействия между перевозчиками и администрацией города.

3. Ограничение вариативности предлагаемых автотранспортных услуг.

4. Отсутствие мотивации перевозчиков к росту качества предлагаемых услуг.

5.Низкая эффективность муниципального электрического автотранспорта.

6. Наличие нелегальных маршрутов и недостаток нормативно - правовой базы для борьбы с ними.

Важным направлением развития и реформирования автотранспортной системы является усовершенствование ее управляющих структур, которое должно обеспечить увеличение управляемости автотранспортом и автотранспортными предприятиями. В сфере развития пассажирского автотранспорта задачи конкретизируются следующим образом:

− пополнение автобусных парков;

− развитие улично - дорожной сети, состояние которой стало тормозом в развитии наземных видов пассажирского транспорта;

− в городах с численностью свыше 150 тыс. жителей преимущественным должно быть развитие электрического экологически чистого вида транспорта;

− расширение практики полного или частичного освобождения предприятий пассажирского транспорта от уплаты местных налогов. [2, с. 223 - 224]

Пассажирооборот транспорта общего пользования представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Пассажирооборот транспорта общего пользования

	Август 2017, млрд. пасс - км	В % к августу 2016	В % к июлю 2017	Январь - август 2017 в % к январю - августу 2016
Пассажирооборот транспорта общего пользования	54,8	105,4	99,2	109,4
В том числе: железнодорожного	16,2	95,9	100,8	97,7
Автомобильного (автобусы)	9,9	98,8	100,7	99,5
Воздушного (транспортная авиация)	28,6	114,6	97,8	122,2

Пассажирооборот автотранспорта общего пользования составил в 2016 г. по сведениям Росстата 511,4 млрд. пасс / км. Подвижность жителей на транспорте общего пользования уменьшилась в 2016 г. на 2,2 % к уровню 2015 г. и составила 3,5 тыс. пасс. / км на 1 человека. Динамика пассажирооборота и автотранспортной подвижности жителей обусловлена уменьшением деловой активности и реальных располагаемых доходов населения.

Пассажирооборот транспорта общего пользования в январе - августе 2017г. составил 335,1 млрд.пасс. - километров, в том числе железнодорожного - 85,3 млрд., автомобильного - 76,8 млрд., воздушного - 172,5 млрд.пасс. - километров.

Для результативного управления процессом пассажирских перевозок нужна полная информация об издержках перевозчиков и уровне дохода людей в границах организации транспортного обслуживания. Это даст возможность утверждать административные решения по организации транспортного сервиса населения, основываясь на реальной возможности перевозчиков обеспечивать установленный уровень качества перевозок. [3, с. 117 - 119]

В заключении можно сказать, что главными условиями эффективности развития пассажирского транспорта РФ считаются рост технологического уровня транспортной инфраструктуры и маневренного состава, а также использование современных перевозочных, управленческих и информационно - телекоммуникационных технологий.

Список использованной литературы:

1. Лукинский В.С., Бережной В.И., Бережная Е.В., Лукинский В.В., Порохня Т.А., Шарунова Е.В. Логистика в примерах и задачах // Москва, 2009. – с. 125 - 127.

2. Бережной В.И., Порохня Т.А., Цвиринько И.А. Управление материальными потоками микрологистической системы автотранспорта // Ставрополь, 2002. – с. 223 - 224.

3. Т.А. Кулаговская Методы и модели управления запасами организаций на основе логистического подхода. монография / Т. А. Кулаговская ; М - во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Северо - Кавказский гос. технический ун - т". Ставрополь, 2007. – с. 117 - 119.

© Е.Д. Андреева, 2017

УДК 338.22.021.2

Аппалонова Н.А.
кандидат экономических наук, доцент,
зав.кафедрой «Ценные бумаги и финансовый инжиниринг»
УВО "Университет управления "ТИСБИ", г.Казань, РФ
napetruhina@mail.ru

О РАЗВИТИИ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье автор рассматривает разницу с точки зрения привлекательности для работы государственного сектора и бизнеса. Делается анализ причин привлекательности этих направлений. Также прослеживается роль указанных секторов для наполнения бюджета страны и региона.

Ключевые слова

Экономика, государственный сектор, бизнес, налоговая система

Современные российские предприятия оказались сегодня в состоянии глубокой трансформации [1]. Это связано с тем, что общественные отношения вышли на новый уровень, что продиктовано как развитием технических возможностей человечества [2], развитием информационно - правового пространства [3], так и вопросом о соблюдении прав и свобод человека и гражданина в новых условиях [4]. С одной стороны, предприятия по - прежнему находятся в рамках рыночной конкуренции [5]. С другой стороны, они неизбежно подчиняются и тем тенденциям, которые «диктуются» сверху, проистекают из политики, что влияет на изменение рынка труда. И современные предприятия оказываются в ситуации, когда необходимо неизбежно повысить производительность труда, используя либо систему мотивации [6], либо применять административные меры для увеличения производительности труда. Политика правительства, направленная на увеличение средней заработной платы, оборачивается обратной стороной для многих предприятий. С позиции увеличения доходов для населения впервые за много лет стал привлекателен государственный сектор в качестве источника работы. Различные «дорожные карты» для государственных учреждений неизбежно ставят последние в условия постоянного

повышения заработной платы сотрудникам – именно так добираются недостающие финансы в налоговые органы, а через них пополняется бюджет регионов и государства. Но для частного сектора, не обремененного такими «обязательствами», это оборачивается другой стороной. Частный сектор волен сам устанавливать правила игры, будучи ограничен только действующим законодательством [4]. В этих условиях гораздо легче снизить налоговое бремя, не поднимая заработную плату тем, кто находится в штате. Реальные ситуации оборачиваются тем, что оборот фирм растет, многие организации процветают. Все это является побуждающим фактором вести непрозрачную бухгалтерию.

Вне всякого сомнения, российская действительность ярко демонстрирует, что сегодня государственный и негосударственный сектор экономики значительно разошлись в плане применения технологий управления персоналом. Ставший привлекательным с точки зрения социальных гарантий государственный сектор выигрывает по многим позициям, давая в бюджет приток через налоговые органы. Бизнес же, в свою очередь, декларировавший долгие годы социальную ответственность по отношению к своему персоналу, сегодня находится, скорее, в стадии выжидания. Долговременное реформирование налоговой системы, самих подходов к ведению бизнеса принесло противоречивый результат. Бизнес - пространство оказалось поделенным, «пробиться» начинающему предпринимателю сложно. Также нет таких гарантий, как в госсекторе. Поэтому несмотря на то, что занятие бизнесом всегда было привлекательным для части населения, сегодня этот сектор привлекательность, на наш взгляд, несколько теряет. В условиях противороссийских санкций, при необходимости поднимать свою промышленность и другие направления экономики, такое положение дел вызывает закономерный исследовательский и практический интерес.

Список использованной литературы:

1. Rakhlis T.P., Skvortsova N.V., Koptyakova S.V., Balynskaya N.R. Development of microelectronics in the circumstances of the innovative and technological growth of the Russian economy // International Business Management. 2016. Т. 10. № 4. С. 401 - 407.
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. Лунцова Н.Р. Функционирование СМИ в политическом процессе: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук / Уральский государственный университет им. А.М. Горького. Екатеринбург, 2003.
4. 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.
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. Гафурова В.М., Балынская Н.Р., Рахимова Л.М. Система мотивации труда промышленных рабочих в условиях форсированной индустриализации (по материалам Уральского региона) // Казанская наука. 2015. № 9. С. 30 - 33.

© Н.А. Аппалонова, 2017

УДК 004.8

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

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ИСКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РЕКРУТИНГЕ

Например, HR - менеджер забывает ответить кандидатам, которые ждут конечного решения, не отправляет уведомления по истечении испытательного срока, может отвлечься и не поздравить коллегу с днем рождения или не сообщить отделу кадров о приходе нового сотрудника. Живой человек не всегда может обеспечить стабильно высокое качество работы, его продуктивность зависит от многих факторов: погода, продолжительность совещания, проблемы в семье, здоровье и так далее.

Часто, когда приходится обрабатывать большое количество резюме, глаз замыливается, и можно пропустить нужного кандидата. Обычно такое бывает, когда не удается задать жесткий стоп - фактор. Например, когда на вакансию пресс - секретаря откликаются с резюме секретаря салона красоты и так далее. Внимание HR от поиска «того самого» кандидата сильно отвлекают постоянные вопросы от кандидатов, вроде: «А пришло ли мое резюме?», «А когда ждать вашего звонка?». И хороший HR отвечает на такие вопросы, потому что понимает, что человеку банально страшно. Но взамен он жертвует своим временем.

Поэтому было бы удобно получить бота, который на этапе поступления резюме мог их жестко отфильтровывать по заданному параметру. Не помешал бы бот, который взял бы на себя ответы на вопросы о графике работы, об уровне зарплаты и прочих условиях работы, о том, дошло ли резюме, и так далее.

К сожалению, некоторые рекрутеры позволяют личному впечатлению от кандидата заслонять профессиональные навыки потенциального сотрудника. Соискателю может не повезти, и на интервью он столкнётся с некомпетентным эйчаром. А тот откажет ценному для компании специалисту, потому что ему не нравится, скажем, пирсинг в подбородке. Или то, что кандидат занимается передержкой бездомных котят. Точно так же кандидат может отказаться от подходящей ему должности, посмотрев на то, что HR - менеджер пришла на собеседование в леопардовой майке со стразиками.

HR выступает связующим звеном между компанией и работником, настоящим или будущим. Когда мы говорим об унификации требований к кандидатам или про предоставление стандартизированного сервиса и информации, то индивидуальные особенности HR - сотрудников могут сыграть роковую роль.

Наверное, никого не удивляют порталы self - service, равный доступ к информации, это выходит за рамки HR. А вот с ситуациями принятия управленческих решений все сложнее. Например, который год мы проводим исследования на предмет самого популярного инструмента оценки / диагностики кандидатов, как обычно выигрывает интервью, как

якобы самый не затратный способ сбора информации. Из нашего опыта, даже при наличии стандартных вопросов и критериев оценки исход зависит от установок интервьюера, может сработать эффект ореола (слышал о кандидате как о профессионале, либо он произвёл впечатление за счет презентационных навыков).

Как результат мы переносим впечатления из одной области в другую, причем не всегда осознанно. Неудивительно, что в одном из исследований мы несколько лет назад получили четкую взаимосвязь успешности сотрудников (по мнению их руководителей) и навыков самопрезентации.

Можно идти двумя путями: обучать и тренировать сотрудников HR применять объективные данные, перепроверять себя, но порой проще обращаться к автоматизированным решениям, особенно в ситуации отсева неподходящих кандидатов. Именно поэтому в глобальных исследованиях часто фигурирует тестирование не только знаний, но и скрининг на соответствие культуре компании.

Основное преимущество «человеческого фактора» в работе HR - специалиста – это творческое начало, нестандартный подход, который заалгоритмировать просто не возможно. Кроме того, тот самый субъективизм, и проявление эмоций имеют и обратную сторону – индивидуальный подход, человечность в общении, обмен энергией, что, без сомнения, также является преимуществами «человеческого фактора».

Так называемый «человеческий фактор» очень важен при подборе персонала и преимуществ его использования множество. Именно поэтому уже много десятилетий, подбором и отбором персонала занимаются только люди, которые в подавляющем большинстве имеют профессиональное образование в области человеческой оценки (психологи, социологи и пр.)

Список использованной литературы:

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

© Г. Э. Афлетунова

УДК 336.6

Д.А. Баркова,
магистрант 2 курса ФГБОУ ВО СГУПС
г. Новосибирск, РФ
E - mail:barkova - dasha@mail.ru
Л.А.Кондаурова
канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО СГУПС
г. Новосибирск, РФ
E - mail: l.a.kondaurova@yndex.ru

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация

Актуальность выбранной темы статьи определяется современными условиями развития экономических отношений, отличающихся постоянной динамичностью среды и

ужесточением конкуренции. В статье раскрывается содержание диагностики финансового положения организации с помощью финансовых коэффициентов.

Ключевые слова

Диагностика, финансовое состояние, метод финансовых коэффициентов, финансовая стратегия, целеполагание.

«Диагностика состояния организации как наука и практика еще недостаточно разработаны в России по ряду объективных причин» [1]. Специалистами в области экономики был дан ряд определений экономической диагностики. Трактовка сущности и содержания диагностики неоднозначна. С одной стороны, диагностика является элементом распознавания причин болезней организации, их предотвращение и профилактики, с другой стороны – способом распознавания состояния социально - экономических систем посредством реализации комплекса исследовательских процедур и выявления в них слабых звеньев.

«Многие специалисты понимают диагностику как систему целевого финансового анализа, направленного на выявление параметров кризисного развития организации, генерирующих угрозу ее банкротства» [1].

Одним из наиболее простых и общедоступных методов, позволяющих оценить финансовое состояние компании, является использование финансовых коэффициентов (Ratio Analysis).

«Следует отметить, что коэффициентный анализ в диагностике имущественного и финансового положения организации нельзя назвать принципиально новым для отечественной аналитической школы, так как достаточно много подобных показателей широко применялись в анализе хозяйственной деятельности предприятий» [3].

В настоящее время специалистами используются десятки финансовых коэффициентов для оценки финансового и имущественного положения организаций. Чаще всего используют шесть групп показателей, характеризующих имущественное положение компании, ее финансовую устойчивость, платежеспособность или ликвидность, рентабельность, деловую активность, рыночную активность.

Процесс диагностики считается довольно сложным и не столько по технологическим обстоятельствам, сопряженным с расчетом экономических показателей, сколько из - за трудностей точной интерпретации результатов диагностики, в частности вследствие отсутствия адекватной критериальной базы. При проведении диагностики финансового положения организации также могут быть проигнорированы отраслевые особенности, так как использование среднеотраслевых данных в качестве ориентиров в российской аналитической практике пока только декларируется.

Полученные результаты финансовой диагностики необходимо дополнить анализом внешней среды. Таким образом, появляется возможность проводить стратегическую диагностику, которая, в свою очередь, помогает сформировать стратегические цели организации. «Ключевыми моментами процесса управления являются разработка и реализация финансовой стратегии компании. Финансовая стратегия – это общая концепция того, как реализуются миссия и главные цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы» [2].

Успех формирования и реализации финансовой стратегии организации зависит от качества диагностики ее состояния. При этом целеполагание в формировании финансовой стратегии организации является важнейшим этапом, т.к. грамотная формулировка финансовых целей, их количественная интерпретация позволяют осуществить полноценное стратегическое финансовое планирование.

Подводя итоги можно отметить, что в современных условиях повышается значимость диагностики состояния организаций, т.к. именно результаты диагностики позволяют разработать мотивированные и грамотные решения.

Список использованной литературы:

1. Владимирова Т.А., Кондаурова Л.А. Методология диагностики в управлении финансовыми ресурсами: учеб. пособие. – Новосибирск: Изд - во СГУПСа, 2016, 124 с.
2. Кожухова Т.Г., Козлова Е.С. Основные типы финансовых стратегий // Сборник «Роль науки в развитии общества» Материалы Международной научно - практической конференции. 2015, с. 120 - 122.
3. Кондаурова Л.А. К вопросу проведения диагностики финансового состояния организации с помощью коэффициентного метода // Сборник «Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития» Материалы III Международной научно - практической конференции преподавателей аспирантов и магистрантов». 2016, с. 150 - 156.

© Д.А. Баркова, Л.А. Кондаурова, 2017

УДК 332.1

Н.С. Батаева
студентка 3 курса СГУПС, г. Новосибирск, РФ
E - mail: pmv _ 1gob@mail.ru
Научный руководитель: М.В. Пак
канд. экон. наук, доцент СГУПС, г. Новосибирск, РФ
E - mail: pmv _ 1gob@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Аннотация

В наше время многие компании используют Интернет для проведения анализа существующих предложений, в том числе для выбора услуг и товаров. В современных условиях актуальность Интернет - маркетинга особенно возросла, поскольку его относительно невысокая стоимость позволит компаниям не только пережить трудные времена, но и выйти из них с хорошей прибылью.

Ключевые слова:

Интернет - маркетинг, информационные технологии, медиамаркетинг, маркетинговая кампания

В условиях нестабильности мировой финансовой системы и санкционных ограничений возможности компаний значительно снизились. Многим предпринимателям приходится находить современные конкурентные преимущества для удержания позиций на рынке [1]. Появление Интернет - маркетинга в России вызвано с началом размещения информации о товарах в начале 1990—х годов. Позже Интернет - маркетинг начинает расцениваться как нечто большее, чем просто продажа информационных продуктов. В настоящее время происходит торговля бизнес - моделями, программными продуктами, и в целом, информационным пространством.

Поскольку Интернет - маркетинг появился сравнительно недавно, все еще остается проблемой формирования понятийного аппарата в теоретическом смысле. Вначале многие авторы рассматривали данное понятие как Интернет - рекламу, а другие вообще избегали прямого формулирования данного определения в своих работах. Значительным достижением стал подход, разработанный в работе Родионова А.Э. [2], в котором он отметил, что: «Интернет - маркетинг - это комплекс мероприятий по продвижению и продаже на рынке товаров и услуг с помощью интернет - технологий».

В настоящее время интернет - маркетинг стал популярными с расширением доступа к сети Интернет и являет собой неотъемлемую часть любой маркетинговой кампании.

В сравнении с другими видами медиамаркетинга (печатными, радио и телевидением), Интернет - маркетинг растет очень быстро. Он завоёвывает все большую популярность не только у бизнеса, но и обычных пользователей, которые хотят продвинуть свой веб - сайт или блог и заработать на нем.

Аудитория пользователей Интернета в России в 2017 году составила 87 млн. человек что составляет 71 % от всего населения страны [3].

Проанализируем достоинства Интернет - маркетинга: 1) Возможность купить товар в Интернет - магазине, оформив заказ прямо с компьютера. 2) Относительно низкая стоимость товара, т.к. реклама в Интернете стоит намного дешевле, чем на телевидении. 3) Психологический комфорт личности покупателя заключается в том, что о товаре он без всякого психологического давления продавца может составить собственное представление. 4) Можем получить дополнительную уточняющую информацию о товарах и услугах. 5) Быстрее реагировать на изменения обстановки на рынке: менять цены, ассортимент, описания товаров и услуг. 6) Отсутствие затрат на распространение информации.

Вместе с тем, у Интернет - маркетинга существуют недостатки: 1) Скорость отдачи здесь не слишком высока. Интернет - маркетинг настроен на долгосрочную перспективу, со становлением и развитием бренда, постепенным ростом клиентского доверия. 2) Пока ещё далеко не все люди делают через интернет свои покупки, а лишь малый процент покупателей. 3) Огромные масштабы Всемирной паутины, которая завалена настоящим мусором, среди которого далеко не просто отыскать необходимую информацию. 4) Системный недостаток – виртуальность товара, который нельзя ни проверить руками, ни просто потрогать. 5) Использование Интернет - ресурсов до сих пор связано с долей опасности разглашения персональных данных или взлома платёжных систем.

Интернет - маркетинг, безусловно, оказывает на бизнес положительное влияние. В результате компании стремятся и дальше развивать этот вид коммерции, ликвидируя его недостатки и увеличивая число положительных сторон.

В заключении хотелось бы отметить, что Интернет — это еще один маркетинговый канал. Основные надежды и основания для усилий сегодня —постоянный рост объемов продаж через Интернет, затрат на рекламу в сети, все большая доступность Интернет и рост его возможностей. Все больше известных фирм активно используют Интернет. Этот рынок растет, и, в отличие от других, растет постоянно и очень быстро.

Список использованной литературы:

1. Пак М.В. Реализация приоритетных проектов Арктической зоны России // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: материалы IV Международной научно - практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов. 2017. - С. 229 - 234.

2. Дик В. В., Лужецкий М. Г., Родионов А. Э. Электронная коммерция. – М.: Московская финансово - промышленная академия, 2005. – с. 122.

3. Результаты исследований аудитории СМИ [Электронный ресурс] – [Режим доступа]: http: // mediascope.net

© Н.С. Батаева, 2017

УДК 338

Е.А. Бендерская
старший преподаватель ХГУЭП,
г. Хабаровск, РФ
E - mail: evgeniy.ben@yandex.ru
С.С. Ефремов
студент 2 курса ХГУЭП,
г. Хабаровск, РФ
E - mail: efremov221966@mail.ru
В.В. Кайгородов
студент 2 курса ХГУЭП,
г. Хабаровск, РФ
E - mail: vitalyn98@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗМОВ НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Аннотация

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме - проблеме генетически модифицированных организмов (ГМО) и влиянии таких организмов, при их использовании, на экономику развитых и развивающихся стран. Авторами статьи были проанализированы мировые тенденции использования ГМО в других странах. По результатам проведенной работы авторами были выдвинуты рекомендации по использованию генетически модифицированных организмов в экономике России с целью

развития отраслей сельского хозяйства, что в перспективе сможет обеспечить стабильный экономический рост.

Ключевые слова:

ГМО, экономика, сельское хозяйство, США, Бразилия, Аргентина, Россия

В современном мире под воздействием множества факторов, таких как войны, социальное неравенство, отсталость в развитии некоторых стран и многих других возникают глобальные проблемы человечества, которые затрагивают все мировое сообщество. В данных условиях генетически модифицированные организмы способны решить, как минимум, одну глобальную проблему - продовольственную, поскольку с постоянно увеличивающейся численностью населения на нашей планете, становится все тяжелее обеспечить пищей каждого.

ГМО - это животные, растения или микроорганизмы, генотип которых был искусственно изменен с помощью генной инженерии. Сами ГМО существуют сравнительно давно, примерно с 80 - х годов прошлого века. Многие люди и не заметили, как в их жизни появились ГМ продукты, например: картофель, кукуруза, соя, паприка, тыквы, хлопок, сахарная свекла и др. Мало кто задумывается о том, что все эти культуры выращиваются с помощью генной инженерии. Благодаря генным модификациям мы способным выращивать растения, овощи и скот в тех условиях, в которых самостоятельно они бы не выжили.

Помимо всего ГМО могут влиять и на экономику любой страны. Коммерческое использование подобных продуктов началось совсем недавно, в конце 90 - х годов прошлого столетия. Использование генетически модифицированных продуктов в своих хозяйствах позволяет снизить издержки, за счет уменьшения использования пестицидов, удобрений, подкормок и прочего, а также способствует увеличению урожайности и поголовья скота. Именно это и послужило главным поводом использования ГМО в некоторых странах. Для большей наглядности, разберем несколько примеров.

Хотя изначально генно - модифицированные продукты и были предусмотрены для борьбы с голодом в развивающихся странах, также они используются и в развитых. И, пожалуй, наиболее активно использующей ГМО развитой страной является США. Допуск генно - модифицированных продуктов в США регулируют три федеральных агентства: Министерство сельского хозяйства (APHIS), Министерство охраны окружающей среды (EPA) и Управление по санитарному контролю за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA). По данным некоммерческой международной организации, занимающаяся исследованием ГМО – ISAAA, в США с использованием ГМО активно производятся: мёд, кукуруза, соя, сахар, хлопок, рапс, картофель, папайя, дрожжи, табак и молочные продукты. В частности, более 90 % сои, сахарной свеклы, кукурузы, хлопка составляют ГМО. Причем, всё это также активно экспортируется за границу, в том числе и в Россию. На 2016 год в США культурами ГМО было занято 72,92 млн. га. По данным все той же организации, в других странах, например, Бразилии и Аргентине эти показатели составляют 49,1 млн. га и 23,81 млн. га соответственно. На бразильском рынке 50 % кукурузы, хлопка и сои - с содержанием ГМО. В Аргентине 100 % сои, 97 % кукурузы, 95 % хлопка выращены с помощью генной инженерии. При этом, так же наблюдается общая тенденция к увеличению посевных площадей по всему миру. Более наглядно динамику общего роста посевных площадей с использованием ГМО видно на рисунке 1 и рисунке 2.

Общее количество посевных площадей по всему миру с 1996 по 2016 года (млн. га., млн. акр.)

Год	Млн. Гектаров	Млн. Акров
1996	1.7	4.2
1997	11.0	27.2
1998	27.8	68.7
1999	39.9	98.6
2000	44.2	109.2
2001	52.6	130.0
2002	58.7	145.0
2003	67.7	167.3
2004	81.0	200.2
2005	90.0	222.4
2006	102.0	252.0
2007	114.3	282.4
2008	125.0	308.9
2009	134.0	331.1
2010	148.0	365.7
2011	160.0	395.4
2012	170.3	420.8
2013	175.2	432.9
2014	181.5	448.5
2015	179.7	444.0
2016	**185.1**	**457.4**
Всего	**2,149.7**	**5,312.0**

Рисунок 1. Общее количество посевных площадей по всему миру с 1996 по 2016 гг.

Рисунок 2. Общее количество посевных площадей по всему миру с 1996 по 2016 гг.

Также в годовом отчете ISAAA за 2016 год указано, что с 1996 по 2016 гг. ГМО принесли чистую прибыль в размере 167.8 млрд. долл., из которых 81,7 млрд. долл., приходится на развитые страны, а 86,1 млрд. долл., на развивающиеся.

Только за 2015 год ГМО принесли прибыль:

- США - 6,9 млрд. долл.
- Индия - 1.3 млрд. долл.
- Китай - 1 млрд. долл.
- Аргентина - 1,5 млрд. долл.

- Бразилия - 2,5 млрд. долл.
- Канада - 0,9 млрд. долл.
- Другие страны - 1.3 млрд. долл.
- В общем - 15,5 млрд. долл.

Стоит учитывать также тот немаловажный факт, что на данный момент не существует научных доказательств негативного влияния ГМО на человека и окружающую среду. Помимо всего прочего на данный момент решена проблема с контролем и проверкой всех товаров, указанных с содержанием ГМО. Существуют компании, официально занимающиеся этим и сертифицирующими продукты, например, международная компания GENETIC ID.

На основании всего этого, можно сделать вывод, что ГМО действительно могут приносить экономическую прибыль. Также, можно сделать прогнозы, что в будущем данная прибыль будет увеличиваться, поскольку будет расширяться список генно - модифицированных продуктов, будет также увеличиваться спрос на них за счет роста уровня доверия потребителей к данной технологии, так как на данным момент генно - модифицированные продукты проходят усиленный контроль качества и безопасности. Также будет происходить увеличение количества стран, использующих технологии генной инженерии.

Касательно России, с 4 июля 2016 года действуют поправки в федерально законе N 358 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно - инженерной деятельности». В результате чего, производить или выращивать ГМО на территории России запрещено, также запрещено ввозить семена из - за границы. Разрешено лишь импортировать готовые продукты, пройденные проверку и ГМО, предназначенные для научной деятельности. То есть, можно сделать вывод, что РФ, на данные момент, не получает никакой прибыли от ГМО. Хотя, по данным вышеуказанной статистике видно, что страны, использующие ГМО получают прибыль, увеличивают площади посевов - это говорит о том, что данные страны доверяют продуктам генной инженерии и не готовы от них отказываться. Выращивание животных и растительных культур при помощи ГМО могло бы обеспечить продовольственную безопасность нашей страны. Помимо всего прочего, использование ГМО могло бы способствовать развитию сельского хозяйства Российской Федерации, что в перспективе могло бы повлиять на уровень цен на внутреннем и внешнем рынках сельскохозяйственной продукции.

Список использованной литературы:

1. Genetically Engineered Crops: Experiences and Prospects [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // nas - sites.org / ge - crops /
2. Brief 52: Global Status of Commercialized Biotech / GM Crops: 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.isaaa.org / resources / publications / briefs / 52 /
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно - инженерной деятельности: Федер. закон [принят Гос. Думой 24 июня 2016 года] // Российская газета. 2016. N 151.

© Е.А. Бендерская, С.С. Ефремов, В.В. Кайгородов, 2017

УДК 656

Н.В. Борисова
Студентка 4 курса Астраханского филиала
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ
Г. Астрахань, Российская Федерация
E - mail: nata.31.12.96@mail.ru
Научный руководитель: Е.Н. Дербенева
К.э.н., зав. кафедрой «Экономики и управления» АФ РАНХиГС
г. Астрахань, РФ
E - mail: alena123@list.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ТРАНСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОАО "АСТРАХАНЬПАССАЖИРТРАНС"

В процессе хозяйственной деятельности любого предприятия, на каждом этапе производства, будь то организация деятельности, реализация товара или услуг, транспортировка, формирование и распределение доходов и т.д. возникают определенные финансовые отношения.

Специфика финансов транспортных предприятий основана на экономическом и организационном содержании функционирования транспорта. Таким образом выделяют следующие отличительные черты:

– продуктом производства в процессе использования транспорта является оказываемая услуга перевозки;

– единицей измерения транспортной продукции служат тонно - километры, пассажиро - километры, тонны грузооборота и количество отправленных пассажиров;

– особенность производственного процесса на транспорте предполагает, что средства производства здесь не имеют в своем составе сырья;

– особенности функционирования экономики, ее отраслей (сезонность, цикличность) предопределяют неравномерность использования транспортных средств в течение года.

Особенности функционирования отраслей транспорта предполагают и особенности финансового планирования, так в финансовый план железнодорожного транспорта могут включаться сметы бюджетных учреждений, больниц обслуживающих работников железных дорог, а в плане предприятий водного транспорта могут отражаться ассигнования из бюджета на капитальные вложения, затраты по путевому хозяйству, на содержание судоходных инспекций и охраны. В воздушном транспорте составляется план инвалютных поступлений и платежей.

Наглядно рассмотреть финансы транспортных организаций можно на примере ОАО «АстраханьПассажирТранс», которое в настоящее время является банкротом.

Данное предприятие осуществляло пассажироперевозки в городе Астрахани с сентября 2005 года, когда в рамках реализации политики руководства области по решению социальных проблем оно было образовано на базе ПАТП №4, созданное приказом по "Астраханьавтотрансу" и начало функционировать решением облисполкома в октябре 1989 года [6].

В момент образования у предприятия было 3 учредителя: Агентство по управлению госимуществом Астраханской области (50 %), ЗАО «АЛЬФАПОЛ» (25 %) и ООО «ФАК» (25 %). Уставной капитал составлял 70,9208 млн. руб. Контрольный пакет акций предприятия был приобретен Астраханской областью. Данные инвестиции предприятию были необходимы для приобретения новых транспортных средств [3].

АТП имело в собственности 144 единиц подвижного состава, в том числе имело 6 автобусов, специально сконструированных для перевозки инвалидов – колясочников [6].

По сравнению с другими видами общественного транспорта города Астрахани, тарифы по перевозке пассажиров у АТП были на порядок ниже. С 1 января 2017 года стоимость проезда в маршрутных такси, которые ездят по регулируемым тарифам, составляла 18 рублей, на нерегулируемых маршрутах стоимость проезда могла достигать 20 рублей. В противовес этому, с 2013 года стоимость проезда на троллейбусах составляла 10 рублей. Однако, из - за экономических трудностей с которыми столкнулось предприятие, депутатами Астраханской городской думы было принято решение поднять тариф на 5 рублей, решение вступило в силу 15 сентября 2017 года [1,5].

Предприятие осуществляло перевозку по социально значимым маршрутам, также, для льготных категорий граждан, были разработаны социальные проездные билеты, поэтому разница между фактической и реальной стоимостью перевозки одного пассажира компенсировалась за счет бюджета области.

На протяжении функционирования предприятия кадровая численность составляла около 500 сотрудников. На официальном сайте ООО «АТП» сообщается следующая информация: «водителям установлен отпуск 40 календарных дней, кондукторам - 34 дня. Работники предприятия пользуются полным социальным пакетом, гарантированным трудовым кодексом. Работникам, совмещающим работу с обучением, предоставляются дополнительные оплачиваемые отпуска для сдачи экзаменов. Предоставляется бесплатный проезд в автобусах по маршрутам, обслуживаемым ОАО «АПТ». Кроме этого, размещена вакансия водителя автобуса, обещанная заработная плата - от 25 тыс. руб. и выше. Для сравнения, среднемесячная начисленная номинальная заработная плата одного работника в Астраханской области составляет 28449,7 рублей [6,7].

Для анализа финансовой деятельности ОАО «АТП» необходимо сравнить основные финансовые показатели за несколько лет (таблица 1, [3]):

Таблица 1 - Основные финансовые показатели ОАО «АТП» за 2014 - 2016 гг., тыс. руб.

Показатель	**2014г.**	**2015г.**	**2016г.**
Внеоборотные активы	144272	129570	134909
Оборотные активы	48212	49746	16083
Собственный капитал	145993	134446	68336
Долгосрочные пассивы	17463	5747	1942
Баланс (актив, пассив)	192484	179316	150992
Валовая прибыль (убыток)	- 7881	- 8336	- 77861
Выручка	277494	258590	132131

Себестоимость продаж	285375	266926	209992
Прибыль / убыток от продаж	- 7881	- 8336	- 77861
Чистая прибыль / убыток	- 9979	- 11547	- 66110
Совокупный финансовый результат периода	- 9746	- 11547	- 66110

Исходя из таблицы, можно сделать следующие выводы относительно финансового состояния предприятия на 2016 год:

– Оборотные активы сократились почти в три раза

Оборотные активы ООО «АТП» включали в себя налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторскую задолженность, финансовые вложения, денежные средства и денежные эквиваленты и прочие оборотные активы.

– Собственный капитал уменьшился в 2 раза

Включал в себя уставный капитал, собственные акции, выкупленные у акционеров, переоценку внеоборотных активов, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль

– Каждый год, начиная с 2015, долгосрочные пассивы уменьшались примерно в три раза

– Валовая прибыль (убыток) сократилась в 9 раз

– Выручка уменьшилась в 2 раза

Данный показатель включает доходы, полученные от оказания услуг пассажироперевозок. В свою очередь, доходы от перевозок зависят от объема оказываемых услуг, тарифа и договорных цен. В зависимости от степени регулирования тарифов их классифицируют на фиксированные, регулируемые, договорные и свободные. В данном случае применялись фиксированные тарифы [1].

– Себестоимость продаж уменьшилась на 50 000 т.р.

В себестоимости перевозок высокий удельный вес могут занимать затраты на топливо, электрическую энергию, ремонт, амортизация, что обусловлено спецификой отрасли, где основные фонды активно функционируют.

– Прибыль (убыток) от продаж сократилась в 9 раз

Прибыль предприятия рассчитывается как разность между доходами от транспортной работы и эксплуатационными расходами (издержками).

– Чистая прибыль (убыток) сократился в 5 раз

– Совокупный финансовый результат периода уменьшился в 6 раз.

В целом, анализируя данные, можно сделать вывод, что большинство финансовых показателей в 2016 году значительно ухудшились по отношению к предыдущим. Основной причиной, спровоцировавшей эту ситуацию, стало прекращение компенсирования выпадающих доходов на перевозку пассажиров автобусами большой вместимости бюджетом Астраханской области [4]. Таким образом, предприятие, выполнявшее социально значимую роль, осталось без государственной поддержки. Вместе с этим оно несло ответственность за содержание автобусно - троллейбусного парка и поддержании его в необходимом для безопасного и эффективного эксплуатирования состоянии, что значительно отягощало его финансовые обязательства и увеличивало задолженности. По

состоянию на 2017 год, ООО «АПТ» было 25 раз задействовано в арбитражном процессе, из них 18 раз в качестве ответчика. Заключительным делом стала процедура банкротства, который ввел Арбитражный суд Астраханской области. Инициатором стало ООО «АСТ - ПЕТРОЛ», которому ОАО «АстраханьПассажирТранс» задолжало свыше 25,5 млн. рублей [2].

Список использованной литературы:

1. "О тарифе на регулярные перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом категории М3 (среднего и большого класса)" // Постановление Правительства Астраханской области от 23.12.2015 №648 - П
2. Арбитражный суд Астраханской области - официальный сайт. Картотека дел [Электронный ресурс] URL: http: // astrahan.arbitr.ru / (дата обращения: 09.12.2017)
3. Каталог организаций России - List - Org– официальный сайт. Организация ОАО "АПТ" [Электронный ресурс] URL: http: // www.list - org.com (дата обращения: 09.12.2017)
4. Министерство промышленности, транспорта и природных ресурсов Астраханской области – официальный сайт. Ситуация на предприятии «Астрахань Пассажир Транс» на контроле регионального правительства [Электронный ресурс] URL: https: // mptpr.astrobl.ru / node (дата обращения: 10.12.2017)
5. Московский комсомолец в Астрахани – официальный сайт. ОАО «АстраханьПассажирТранс» признано судом банкротом [Электронный ресурс] URL: http: // ast.mk.ru / (дата обращения: 11.12.2017)
6. ОАО «АстраханьПассажирТранс» - официальный сайт. О предприятии [Электронный ресурс] URL: http: // apt.astrabus.ru / (дата обращения: 08.12.2017)
7. Управление федеральной службы государственной статистики по Астраханской области и республике Калмыкия - официальный сайт. Основные экономические и социальные показатели [Электронный ресурс] URL: http: // astrastat.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ ts / astrastat / ru / (дата обращения: 10.12.2017)

© Н.В. Борисова, 2017

УДК 005.95 / .96

И.В. Бородина, Студентка
Новосибирского Государственного Университета
Экономики и Управления «НГУЭУ»
г. Новосибирск, РФ, E - mail: ira.borodina7@yandex.ru
Научный руководитель: Э.С. Боронина, Канд. экон. наук, доцент
г. Новосибирск, РФ, E - mail: ella.boronina@gmail.com

«ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ВВЕДЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ «ЦЕНТР ГИГИЕНЫ И ЭПИДЕМИОЛОГИИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

Аннотация: работа по введению системы менеджмента качества в деятельность ФБУЗ потребовала ужесточения профессиональных навыков, а также повышения компетентности персонала организации. Необходимо осуществить беспристрастность при проведении

испытаний, обеспечивая полную секретность информации, а также для того, чтобы сократить заинтересованность персонала в результатах испытаний.

Ключевые слова: персонал, менеджмент, система менеджмента качества, качество, стратегия.

Одним из главнейших факторов, влияющим на качество и результативность системы, заложенным в принципы СМК – являются профессиональные навыки и компетентность сотрудников. Именно сотрудники обеспечивают рациональное распределение обязанности и эффективную работу организации по всем направлениям ее деятельности.

По мнению авторов Борониной Э.С., Бутакова В.А. выбор стратегической цели развития организации – максимизации стоимости ее бизнеса – требует применения эффективных управленческих инструментов и технологий [2, с.94]. Максимизация прибыли – главная цель предприятия, и для того, чтобы повысить привлекательность и конкурентоспособность ФБУЗ следует использовать управленческий инструмент – введение системы менеджмента качества.

При введении системы менеджмента качества (далее – СМК) в первую очередь вводится понятие независимости и конфиденциальности информации, что значит, что каждый сотрудник беспристрастен при проведении испытаний, обеспечивается конфиденциальность (секретность) информации о проведенных испытаниях. Кроме того, все сотрудники, занимающиеся испытательной деятельностью в лаборатории, обязаны соблюдать критерии аккредитации (приказ Минэкономразвития России от 30.05.2014г. №326 п. 23.2.б), ознакомлены с руководством по качеству и в своей работе должны реализовать политику и внедрять процедуры в области качества [3, с. 122].

Для каждого сотрудника с внедрением СМК были разработаны и определены должностные инструкции, в полной мере отражающие эффективность введения системы менеджмента качества, которые были доведены до сведения каждого сотрудника.

Необходимо обеспечить надлежащий контроль над персоналом, проводящим испытания, осуществляемый лицами, хорошо знающими методы и методики испытаний, цель каждого испытания и освоившими оценку результатов испытаний. Технический руководитель, который несет полную ответственность за технические операции и обеспечение ресурсами, необходимые для достижения требуемого качества деятельности лаборатории будет являться заведующий лабораторией. Заместитель руководителя становится менеджером по качеству и несёт ответственность за создание, внедрение и функционирование системы менеджмента в лаборатории. Независимо от других обязанностей и ответственности он несет определенную ответственность и обладает полномочиями для обеспечения того, чтобы система менеджмента качества была внедрена и ее требования соблюдались всегда. Руководитель по качеству относится к высокому уровню руководства, где принимаются решения по определению политики в области качества и обеспечению ресурсами лаборатории; В лаборатории передача полномочий должностных лиц по степени подчиненности установлена в должностных инструкциях сотрудников. Передача полномочий будет производиться на основании письменного распоряжения главного врача.

Необходимо, чтобы руководитель отвечал за процесс обмена информацией внутри организации по эффективности системы менеджмента. До сведения персонала доводятся

результаты проведения внутреннего, внешнего аудитов, дополнительных аудитов системы менеджмента, об установленных несоответствиях и корректирующих мероприятиях, разработанным по ним, а так же об удовлетворенности заказчика. Персонал ФБУЗ необходимо вовлекать в процессы обмена информацией внутри организации путем проведения технической учебы.

Кроме того, для того чтобы деятельность филиала ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области» имела независимый и конфиденциальный характер все материалы исследований целесообразно кодировать и специалисты не будут знать источник получения материалов, чтобы не быть заинтересованными в конечных результатах исследований.

Кадровый состав, который как планируется, будет обеспечивать проведение исследований (испытаний), согласно области аккредитации, должен иметь профессиональную подготовку, квалификацию и опыт проведения испытаний не менее 3 года.

Необходимо, чтобы специалисты систематически проходили обучение и аттестацию на соответствующую квалификационную категорию в соответствии с программами обучения и годовым планом работы центра. Привлечение стажеров к проведению исследований будет возможно только под руководством наиболее опытных сотрудников, имеющих стаж работы в области аккредитации не менее 3 - х лет.

Контроль со стороны руководства за деятельностью работников ИЛЦ планируется осуществляться путем: контроля качества проведения работ по испытаниям (проведением внутрилабораторного контроля и межлабораторных сравнительных испытаний); внутреннего аудита; проверок за проведением отдельных процедур, закрепленных за персоналом; собеседованиям с сотрудниками [1, с.57].

Номенклатура, объем текущих проводимых работ для руководящего, технического, вспомогательного персонала, участвующего в проведении испытаний прописан в должностных инструкциях сотрудников.

В своей деятельности персоналу также необходимо будет руководствоваться рабочими инструкциями: инструкциями по внутрилабораторному контролю качества, «Положением об аккредитованном ИЛЦ», «Руководством по качеству», разработанными документированными процедурами.

Таким образом, организация подготовки персонала для введения системы менеджмента качества повысит эффективность деятельности организации, позволит проводить более независимые исследования и повысит производительность деятельности всей организации в целом.

Список использованной литературы

1. Барвик В., Причард Э. Контроль качества в аналитической химии. М: 2014. – С. 248.
2. Боронина Э.С., Бутаков В.А. Методика оценки стоимости бизнеса организаций воздушного транспорта для целей выбора из стратегических альтернатив // Сибирская финансовая школа. 2017. – № 4 (123). – С. 93 - 99.
3. Лесс В.Р. Практическое руководство для лабораторий. М: 2013. – С. 446.

© Бородина И.В. 2017

УДК 336

Н.Н.Бородина, канд.экон.наук, преподаватель
ГАПОУ «Казанский радиомеханический колледж»,
г. Казань, РФ, E - mail: borodina0678@mail.ru

ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ

Аннотация

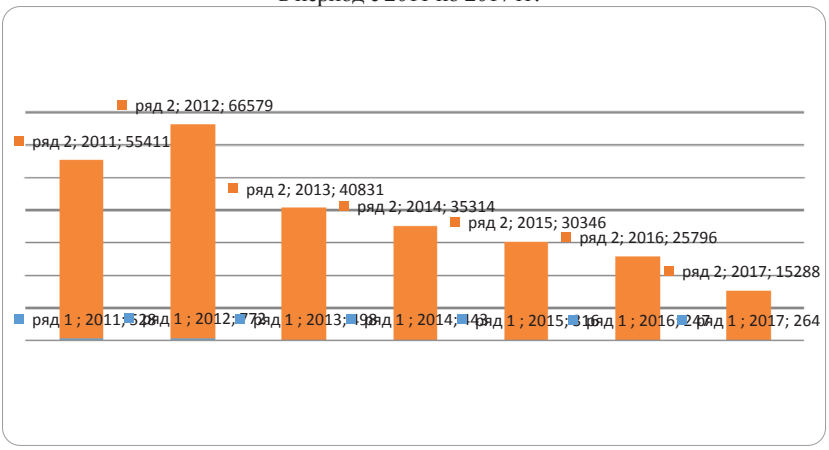
Статья посвящена рассмотрению выездных проверок как элемента налогового контроля. Автором статьи проводится сравнительный анализ количества выездных и камеральных проверок, сумм доначисленных налогов по результатам налоговых проверок.

Ключевые слова:

Налоговый контроль, налоговая дисциплина, выездные проверки, камеральные проверки, налоговые нарушения.

Налоговое администрирование - функция государственного управления. Достаточно остро встает вопрос совершенствования налогового контроля в РФ, так как от своевременного поступления налогов и сборов зависит развитие экономики страны. Как известно, система налогового контроля – предварительное наблюдение, текущий и последующий контроль. Деятельность налоговых органов связана с проведением проверок, как камеральных, так и выездных. На основании данных составлена диаграмма [1]. На диаграмме представлена динамика количества выездных проверок с разбивкой (ряд 1 – без нарушений, ряд 2 – нарушения).

Рисунок 1 - Динамика количества выездных налоговых проверок по России в период с 2011 по 2017 гг.*

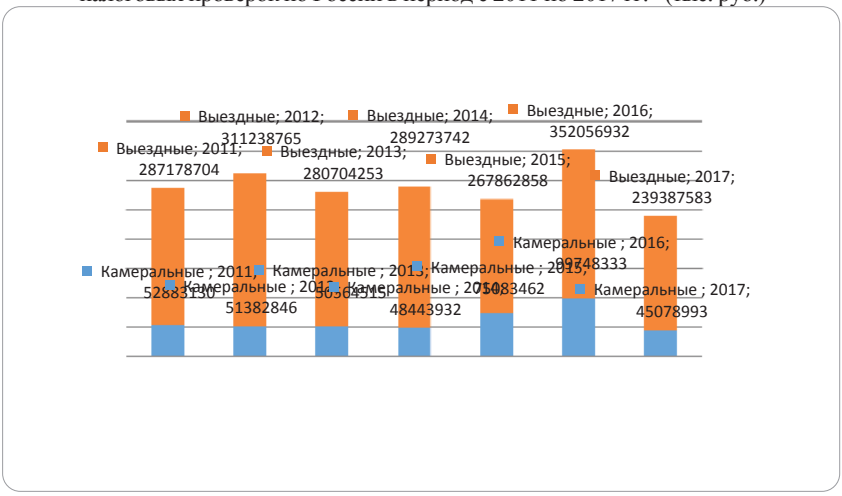


* 2017 г. – по состоянию на 01.10.2017 г.

Исходя из рисунка, можно сказать, что количество проверок, в ходе которых не выявлены нарушения (ряд 1) имеет незначительную долю в общем объеме, а именно: в 2011 г. – 0,9 % , 2012 – 1,1 % , 2013 – 1,2 % , 2014 – 1,2 % , 2015 – 1 % , 2016 – 0,9 % , 2017 – 1,7 % (по данным отчетов № 2 - НК).

На рисунке 2 представлена динамика доначисленных сумм налогов по данным проверок в период с 2011 г. по 2017 гг. Доначисленные суммы в значительном объеме приходятся на выездные проверки. Данная тенденция прослеживается на протяжении последних лет.

Рисунок 2 - Динамика доначисленных сумм налогов по данным налоговых проверок по России в период с 2011 по 2017 гг.* (тыс. руб.)



* 2017 г. – по состоянию на 01.10.2017 г.

В постоянно меняющейся действительности налоговый контроль должен быть направлен на исключение нарушений налогового законодательства, достижение высокого уровня налоговой дисциплины.

Список использованной литературы:

1. Федеральная налоговая служба. – Электронный ресурс. Режим доступа: https: // www.nalog.ru / , свободный

© Н.Н.Бородина, 2017

УДК 330

А. М. Быковская, Студентка 2 курса СКФУ,
г. Ставрополь, РФ, E - mail: bykovskaja.anastasia1998@yandex.ru
Научный руководитель: Т. А. Кулаговская, доктор эконом. наук, доцент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ, E - mail: kulagovskaya@mail.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация

В статье представлены и рассмотрены основные социально - экономические показатели по Ставропольскому краю, а так же проведен статистический анализ.

Ключевые слова:
Статистический анализ, динамика, социально - экономические показатели, информация, население, развитие, макроэкономика.

Динамику социально - экономического развития Ставропольского края за 2017 г. можно отследить, основываясь на данных Росстата, которые помимо макроэкономических параметров характеризуют уровень занятости, оплаты труда и т.п.

Сформированы итоги социально - экономического положения края за десять месяцев 2017 года, характеризующие уровень жизни населения. За январь - октябрь текущего года денежные доходы в расчете на душу населения сложились в сумме 22174,3 рубля и в номинальном исчислении увеличились по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 4,3 процента. Реальные располагаемые денежные доходы населения (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по предварительной оценке, уменьшились на 0,3 процента [1].

Потребительские расходы в расчете на одного жителя края составили 19256,9 рубля и увеличились по сравнению с соответствующим периодом 2016 г. на 6,9 процента.

За десять месяцев 2017 г. в структуре денежных расходов населения увеличились расходы на покупку товаров до 62,9 % против 59,2 % в соответствующем периоде прошлого года, оплату услуг – до 18,1 % против 17,5 % , оплату обязательных платежей и взносов – до 8,3 % против 7,9 % , покупку валюты – до 3,3 % против 2,9 % ; доля сбережений снизилась до 9,2 % против 12,4 % в январе - октябре 2016 года.

Средняя заработная плата, начисленная работникам в январе - октябре 2017 года (по полному кругу организаций, включая субъекты малого предпринимательства) увеличилась в номинальном выражении в сравнении с январем - октябрем 2016 года на 5,9 % и составила 25975,0 рублей. Ее реальный уровень составил 101,3 % .

Наиболее высокая оплата труда сохраняется в финансовой и страховой деятельности (48,5 тыс. рублей), в производстве химических веществ и химических продуктов (48,1), добыче полезных ископаемых (38,6), обеспечении электрической энергией, газом и паром; кондиционировании воздуха (38,2), деятельности в области информации и связи (32,7), в государственном управлении и обеспечении военной безопасности, социальном обеспечении (32,5 тыс. рублей).

В сфере строительства средняя заработная плата составила 23,1 тыс. руб., в здравоохранении и предоставлении социальных услуг - 24,1 тыс. руб., в сфере образования – 20,1 тыс. рублей.

Численность рабочей силы в октябре 2017 года составила 1360,2 тыс. человек, из них 94,7 % классифицировались как занятые. Преобладающая часть занятого населения сосредоточена на предприятиях и в организациях.

В октябре 2017 года 72,3 тыс. человек, или 5,3 % экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной Организации Труда).

По информации министерства труда и социальной защиты населения Ставропольского края, на конец октября 2017 года в качестве безработных в органах службы занятости края были зарегистрированы 11,2 тыс. человек, из них 8,9 тысячи получали пособие по безработице. Уровень официально зарегистрированной безработицы составил 0,8 процента [2].

Численность населения края на 1 ноября 2017 года составила, по предварительной оценке, 2802,6 тыс. человек.

За январь - октябрь текущего года в крае родилось 24,0 тыс. малышей, что на 12,7 % меньше, чем в соответствующем периоде прошлого года.

Показатель смертности по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. снизился на 2,6 % – умерло 23,8 тыс. человек. В целом по краю число родившихся на 0,9 % превысило число умерших. С начала 2017 года естественный прирост населения составил 226 человек.

За десять месяцев т.г. было зарегистрировано 13,0 тыс. браков, что на 5,8 % больше, чем в соответствующем периоде 2016 года. Число разводов сократилось на 7,0 % и составило 7,5 тысячи.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально - экономическое положение по Ставропольскому краюза десять месяцев 2017 года, в целом, имеет положительную динамику развития.

Список использованной литературы:

1. Кулаговская Т. А. Прикладные аспекты использования многомерных статистических методов в анализе движения материальных и финансовых ресурсов // Вопросы статистики. 2014. № 11. С. 54 - 59.

2. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю: http: // stavstat.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ ts / stavstat / ru / statistics /

© А. М. Быковская, Т. А. Кулаговская 2017

УДК – 336

А.В. Быханов,
студент 4 курса инженерно – экономического факультета
Ульяновский Государственный Технический Университет
Научный руководитель: Е.В.Романенко
Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Г. Ульяновск, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие в ходе своей деятельности может не справляться со своими обязательствами и стать неплатежеспособным. Чтобы этого избежать, организация должна грамотно и правильно вести свою финансовую политику.

Неплатёжеспособность – это состояние предприятия, когда оно по каким - либо определённым причинам в установленные для него сроки не может расплатиться с кредиторами по своим обязательствам. Финансовая политика предприятия – это совокупность методов управления финансовыми ресурсами предприятия, которые направлены на формирование, рациональное и эффективное использование финансовых ресурсов. Неплатежеспособным является такое предприятие, которое задерживает или вовсе не возвращает денежные средства, ресурсы своим кредиторам, имеет задолженности

по налогам и иным платежам. Существует целая система по предотвращению банкротства на предприятии:

1. Экстраполяция – это прогноз, который основывается на прогнозировании событий, учитывая анализ показателей, которые имели место в предыдущие периоды;

2. Экспертная оценка – прогноз финансовых показателей на длительный период времени экспертами, которые определяют динамику их последующего развития или несоответствия;

3. Моделирование – это компьютерный анализ показателей с использование статистики и математических моделей. Данный метод может анализировать деятельность даже сотрудников предприятия, но не стоит забывать о коммерческой тайне, нарушение которой подвергается ответственности по законодательству. Моделирование могут применять сотрудники правоохранительных органов.

Следует уделять особое внимание финансовому положению предприятия. При малейших нарушениях и отклонениях от нормы нужно принимать соответствующие меры, которые позволят избежать банкротства (несостоятельности) организации [1, с.112].

Целью разработки финансовой политики предприятия является создание эффективной системы управления финансами, которая будет направлена на достижение стратегических и тактических целей предприятия.

Неплатежеспособность предприятия наступает тогда, когда его расходы превышают доходы. Чтобы этого избежать нужно максимизировать поступления денежных средств либо же минимизировать потребность в оборотных средствах. Первая стратегия предполагает перевод активов предприятия в денежную форму за счет продажи краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, запасов, инвестиций, объектов непроизводственной сферы, т.е. оборотного капитала организации. Вторая стратегия означает оптимизацию производственных запасов, которая предполагает приведение в соответствие сформированных запасов к спросу на них со стороны производства.

Сущность мер финансовой политики состоит в получении денежных потоков для заполнения разрыва между их расходованием и поступлением. Для этого необходимы следующие меры:

1) совершенствование бюджетных средств;
2) превращение низколиквидных активов в денежные средства;
3) преобразование краткосрочной задолженности в долгосрочную задолженность.

После вышеперечисленных мер происходит восстановление финансовой устойчивости предприятия. Необходимо одновременно устранить или ограничить негативные причины, производящие неплатёжеспособность – это позволит ликвидировать угрозу банкротства в более продолжительном промежутке времени. Происходит как продолжение реализации принимаемых мер по сокращению потребления и увеличения положительного потока прироста финансовых ресурсов. Сущность мер заключается в следующем:

1) снижение затрат;
2) оптимизация численности работников предприятия;
3) авансирование со стороны заказчиков;

Следующим действием является обеспечение финансового равновесия. Полная финансовая стабилизация достигается, когда организация создаёт условия для самофинансирования, развития производства, отслеживания финансовых результатов, когда она устойчива к внешним воздействиям. Основными задачами на данном этапе:

1) повышение, улучшение качества продукции, работ, услуг;
2) увеличение денежных средств;
3) увеличение оборачиваемости активов.

Финансовая политика должна рассматривать комплекс мероприятий и задач по восстановлению платежёспособности предприятия.

Основными приоритетами здесь выступают максимизирование доходов и экономия ресурсов [2, с.48]. Они могут быть реализованы посредством проведения работы по следующим направлениям:

1) увеличение объёмов поступления денежных средств;
2) ускорение оборачиваемости оборотных средств;
3) снижение величины и оптимизация структуры затрат;
4) уменьшение величины обязательных платежей в бюджет;
5) продажа предприятия должника.

Решением проблемы финансовой нестабильности предприятия может быть быстротечное сокращение неэффективных расходов организации. Для этого необходимо:

1) остановить производства, приносящие убыток предприятию;
2) оптимизировать организацию труда: необходимо пересмотреть кадровую политику предприятия, провести рациональное сокращение персонала или же повысить квалификацию имеющихся сотрудников.

Список использованной литературы:

1. Антикризисное управление : Учебник / Под ред. И. К. Ларионова. – М .: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К °», 2013. – 380 с.

2. Коростелева Т.С. Антикризисное управление: учеб. пособие / Т. С. Коростелева. – Самара: Изд - во Самар, гос. аэрокосм, ун - та, 2013. – 78 с.

3. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 406 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.

© А.В. Быханов

УДК – 336

А.В. Быханов
студент 4 курса инженерно – экономического факультета
Ульяновский Государственный Технический Университет
Научный руководитель: Е.В.Романенко
Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Г. Ульяновск, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННО - ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Прежде, чем говорить об инвестицинно - инновационной деятельности предприятия, дадим трактовку инвестициям и инновациям.

Инвестиции – это финансовые и прочие средства, которые могут быть использованы для получения какого - либо результата (экономического, интеллектуального, социального и т.д.). Под термином «Инновации» понимается усовершенствование деятельности

хозяйственного субъекта, который в течение времени может приносить положительный экономический, социальный, научный результат.

Инвестиционная политика предприятия определяется как совокупность стратегических управленческих решений с целью использования ресурсов на инвестиционные цели организации. Суть инвестиционной политики заключается в формировании комплекса процедур по привлечению инвестиционных ресурсов, а также по оптимизации инвестиционных целей инвестиционного процесса для обеспечения экономического развития предприятия. Каждый из возможных источников финансирования инвестиционной деятельности имеет свои характерные черты, который определяет его привлекательность или непривлекательность для предприятия. Критерием привлекательности, как правило, выступают реальность использования источника (его доступность); потенциальная ёмкость источника; экономическая эффективность использования и уровень риска пользования источником (с точки зрения требований возврата используемых средств или возможной потери контроля над предприятием).

Максимальной доступностью характеризуются собственные средства предприятия такие как: амортизационные отчисления, часть чистой прибыли (определяемая на накопление), которые ориентирует предприятие на максимальную экономическую эффективность их использования. Уровень риска потери контроля над активами небольшой. Этот источник, как наиболее естественный, занимает лидирующую позицию в выборе вариантов стратегии привлечения инвестиционных средств.

Следом особняком стоит использование кредитных ресурсов, которые также ориентируют предприятие на осуществление эффективных проектов, однако их весьма невысокое значение критерия доступности привлечения средств сводит к минимуму другие привлекательные значения остальных критериев: фактически неограниченную потенциальную ёмкость источника и низкий риск утраты контроля над правами и активами предприятия.

Инвестиции на предприятии могут осуществляться в виде реальных и финансовых инвестиций.

Реальные инвестиции в основной капитал предприятия представляют собой следующие типы форм:

1) В форме приобретения (поглощения) целых предприятий.

2) В форме нового строительства предприятия.

3) Реконструкции предприятия.

4) Технического переоснащения или преобразовании производства.

Финансовые инвестиции осуществляются в виде формирования инвестиционного портфеля из ценных фондовых бумаг. Цель такого инвестирования – биржевые спекуляции для получения дополнительного дохода предприятия. Иногда предприятие приобретает акции с целью участия в управлении предприятий партнёров или конкурентов.

В сфере управления инвестиционной деятельностью на предприятии выделяют стратегии развития предприятия имеющие адаптационный и активный характер. Адаптационный характер стратегии развития предприятия предполагает инвестиционную деятельность предприятия как вынужденную меру на изменение внешних условий. Инвестиции направлены на сохранение положения предприятия на рынке, посредством

постоянной модернизации существующей технической и технологической базы производства.

Активная стратегия инвестиционной деятельности предприятий предполагает существенные инновационные преобразования производства. В ней задействованы научные прикладные исследования предприятия, маркетинговые службы, направленные на поиск новых продуктов и направлений их создания и производства.

Инновационная деятельность предприятия – это некая система мероприятий по использованию научного и научно - технического, интеллектуального потенциала с целью получения абсолютно нового или более усовершенствованного продукта или услуги, нового способа их производства для удовлетворения индивидуальных или же массовых потребностей в новинках.

К основным направлениям инновационного развития предприятия относят комплексную механизацию и автоматизацию, электрификацию, электронизацию, создание и внедрение новых материалов, освоение новейших технологий.

Комплексная механизация и автоматизация производства предполагает внедрение взаимосвязанных и взаимозависимых между собой оборудования на всех участках производства, операциях и видах работ. Она способствует увеличению производства, производительности труда.

Автоматизация производства означает применение технических средств с целью полной или частичной замены участия человека в процессах получения, преобразования, передачи и использования энергии, материалов или информации.

Электрификация производства представляет из себя процесс широкого внедрения электроэнергии как источника питания производственного силового аппарата. На основе электрификации осуществляют комплексную

механизацию и автоматизацию производства, внедряют прогрессивные технологии.

Электронизация производства предполагает обеспечение всех подразделений организации высокотехнологичными и эффективными средствами электроники – от ПК до спутниковых систем связи и информации.

Создание и внедрение новых материалов с новейшими свойствами позволяют повысить конкурентоспособность продукции предприятия. Также существенным плюсом является освоение новых технологий, решение насущных социальных и экономических проблем. Данные мероприятия позволят увеличить выпуск продукции и сделать предприятие более конкурентоспособным.

Список использованной литературы:

1. Аблеева А.М. Методические аспекты инвестиционной и Инновационной стратегии развития предприятия // Соц. Политика и социологи. – 2013. – № 8. – С. 406 - 416.

2. Гукова А.В. Инвестиционный капитал предприятия: теоретические аспекты управления // Экономический анализ. – 2014. – № 4. – С. 26 - 32.

3. Зинина Л. Промышленные предприятия региона: перспективы инвестиционного развития // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 1. – С. 66 - 74.

© А.В. Быханов

УДК 338.984

О. Варганова
магистрант БрГУ
г. Братск, РФ
oksfunnygirl@mail.ru
Ю.О. Чепига
магистрант БрГУ
г. Братск, РФ
kisylia _ 008@mail.ru

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ПРОБЛЕМА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Вечное движение, постоянный обмен информацией, принятие конкретные решения по стратегии побуждает рынок развиваться. Основой определения для маркетинговых коммуникаций является понятие, согласно которому, все составляющие комплекса маркетинга (не только продвижение) участвуют в общении с целевой аудиторией.

Ключевые термины: концепция маркетинга, коммуникационные концепции, коммуникационная эффективность, интегрированные маркетинговые коммуникации.

Определение коммуникация включает в себя передачу сообщений, влияет на взгляды и ценности собеседника, строящиеся преимущественно на рациональной основе.

Конкурентные преимущества в условиях релевантного рынка обеспечиваются, в первую очередь потребностями и запросами целевых сегментов.

Управляя маркетинговыми коммуникациями, определяется планомерное и оперативное и воздействие на контактные аудитории, в целях вызвать запланированную ответную реакцию потенциальных и реальных потребителей.

Интеграция маркетинговой деятельности, активно направлена на перспективное направление всей составляющей коммуникационного инструментария. Исходя из связующих, на первый план выдвигается оптимизация сочетания определенных коммуникационных констант. Что дает тем самым субъекту бизнеса возможность количественно оценить четкость и результативность вклада для коммуникационной программы.

Достичь главной цель фирмы на сегодняшнее время, проблематично, тем самым не реализовав концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций. Выбранная концепция конструктивно объединяет все составляющие системы маркетинговых коммуникаций - от сервисного сопровождения продукта до мероприятий по связям с общественностью. Что побуждает потребителя к активности действий.

Компетентно осуществленная интеграция коммуникационных составляющих помогает образованию синергетического эффекта, где общая эффективность одного превышает эффективность другого. В данном случае коммуникационное воздействие над инструментом коммуникационным воздействий.

Все ключевые составляющие в структурной системы интегрированной коммуникации нацелены на осуществление определенного ряда функций по отношению к контактной аудитории. Более того, каждый из них располагают положительной и отрицательной стороной. Для того чтобы образовалась потребительская лояльность следует привести к одному знаменателю недостатки определенных элементов коммуникационного комплекса.

1. Развитие рынков оказывается национальными и глобальными, в следствии чего, благонамеренность потребителей следует преобразовывать формировать учитывая параметры географического и социально - психологическим различия.

2. Географическое коммуникационное расширение фирмы объективно запрашивает в сознании контактной аудитории наличие гармоничного образа бренда. Что подразумевает собой восприятие стратегии различными сегментами потребителей однозначно и непротиворечиво, с целью их объединения.

3. Подъем рекламных бюджетов, стимулирует программу рынка сбыта и продаж канала распределения, что послужило источником увеличения для бюджета продвижения. Оптимизировать бюджет продвижения способствует совокупное использование интегрированных маркетинговых коммуникаций [5].

Конкурирование с уровня производственных отношений (совершенствование товаров) переходит в конкурирование на уровне фактических отношений и вероятных клиентов к фирме, бренду, определенному товару. Главной целью маркетинговых коммуникаций считают обеспечение лояльное отношения клиентов к определенному сегменту товаров. Конкурентная борьба направлена в большей степени на целевой рынок. Из вышеперечисленного выходит, что именно конкурентоспособность фирмы становится неотъемлемой частью маркетинговой стратегии, где маркетинговые коммуникации играют немаловажную роль.

Повысить эффективность процесса продвижения маркетинговых коммуникаций способствует управление каналов распределения, реализованных в процессе потребления, а также после потребления. Ключевыми принципами, вытекающие из парадигмы маркетинга взаимодействия, являются следующие:

1. Позитивное мышление к конкретному товару или самой фирме, исходит в процессе изучения потребительского восприятия, что представляется основой интегрированных маркетинговых коммуникаций. В основу создания бренда включается правильное позиционирование товара или фирмы, где ключевым элементом является реклама.

2. Координирование всех бизнес - коммуникаций заключено в интегрировании маркетинговых коммуникаций. Восприятие товара приводит к спорности имиджа фирмы на различных структурных уровнях управления в следствие отсутствие контроля. Интегрированная линия должна нести ответственность за распределение коммуникаций к контактной аудитории.

3. Интегрированные маркетинговые коммуникации, прежде всего, создание надежности обратной связи (канала доверия) с реальными и потенциальными потребителями. Наилучшим результатом коммуникационной эффективности является применение всех коммуникационных инструментов (стимулирование продаж, мероприятия по public relations, рекламу на месте продаж).

4. Разнохарактерностью в сегменте целевого рынка содействует формирование процесса планирования интеграционных маркетинговых коммуникаций [2].

Для целостной системы управления маркетингом и маркетинговой деятельности важнейшим инструментальным ключом действует коммуникационная политика. В коммуникационной области решающим моментом является достичь эффективности конкурентного преимущества. Сформировывать методологию управления

интегрированными коммуникациями можно формулировкой конкретными задача, выявленными в процессе проведения оценки эффективности и исследований интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Самыми необходимыми направленностями интеграции в структурной коммуникационной программе предложено:

1) Совокупное интегрирование связующих частиц (информация, реклама, прямые продажи, стимулирование сбыта, public relations);

2) Совокупное интегрирование связующих частиц выполняющие коммуникативные функции маркетинга [4].

Исходя из вышесказанного, можно нейтрализовать слабые стороны возможно согласовав совокупность комплекса фирмы. Установив целевое единство контактной аудитории, обеспечивается эффективный принцип использования интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Список использованной литературы

1. Арман Дайан, Фернан Букерель, Робер Ланкар. Академия рынка: маркетинг. - М., Экономика, 2014.
2. Алексеев А.А. Курс лекций по маркетинговым исследованиям 2014.
3. Берман Б., Эванс Д.Р. Маркетинг. - М.,Экономика,2016.
4. Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России.Практика и рекомендации. - М., РусПартнер Лтд.,2015.
5. Гермогенова Л.Ю. Как сделать рекламу магазина. - М.,РусПартнер.,2014.
6. Завьялов П.С.. Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг. - М., Международные отношения,2014.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.,Прогресс,2015
8. Обследование доходов, расходов и социальной дифференциации населения Санкт - Петербурга. // Молодежь. - 2015. - 2 - С.44 - 47.

© Ю.О. Чепига, О.Э. Варганова, 2017

УДК 338.012

И.Ю. Ваславская
д.э.н., профессор НЧИ КФУ,
г. Набережные Челны, РФ
E - mail: vaslavskaya@yandex.ru
Л.А. Сабирзянова
студент 2 курсы магистратуры НЧИ КФУ,
г. Набережные Челны, РФ
E - mail: lil4006@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ФИРМЫ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КАСТАМОНУ ИНТЕГРЕЙТЕД ВУД ИНДАСТРИ»)

Аннотация

Актуальность обуславливается тем, что переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции

и услуг на основе внедрения достижений научно - технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством и т.д. Целью является рассмотрение направлений совершенствования управления основными средствами на примере ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри».

Ключевые слова:

ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри», основные фонды, анализ, совершенствование, улучшение

Любая фирма, вне зависимости от ее принадлежности к той или оной организационно - правовой форме, владеет основными фондами, которые характеризуют ее материальную базу и определяют технический уровень производства.

ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри» ведет свою деятельность на основании и в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», Гражданским кодексом Российской Федерации и действует на основании Устава, утвержденного решением Общего собрания учредителей.

Целью деятельности Общества является извлечение прибыли от основного вида своей деятельности. Основными видам деятельности Общества являются производство панелей МДФ, ДСП и ОСБ.

Проведен анализ структуры и движения основных производственных фондов предприятия (по данным финансовой отчетности 2016 г.).

В ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри» финансово - экономической службой проводится ежеквартальный и ежегодный анализ показателей использования основных фондов, сопутствующий составлению периодической финансовой и статистической отчетности.

На предприятии не проводится углубленный анализ использования основных фондов (в частности, факторный анализ фондоотдачи), а также не устанавливается взаимосвязь между показателями оценки использования основных фондов и другими аналитическими разделами экономического анализа.

Таким образом, для ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри» одной из наиболее важных задач развития промышленности является обеспечение производства, прежде всего за счет повышения его эффективности и более полного использования внутрихозяйственных резервов. Для этого необходимо рациональнее использовать основные фонды.

Увеличение объемов производства промышленной продукции достигается за счет:

1) ввода в действие основных фондов;

2) улучшения использования действующих основных фондов.

Прирост основных фондов промышленности, ее отраслей и предприятий достигается благодаря новому оборудованию, а также реконструкции и расширению действующих предприятий.

Одной из важнейших задач повышения эффективности использования капитальных вложений и основных фондов в ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри» является своевременный ввод в эксплуатацию новых основных фондов и производственных мощностей, быстрое их освоение. Сокращение сроков ввода в эксплуатацию новых фабрик и заводов позволит быстрее получить нужную для народного хозяйства продукцию с технически более совершенных основных фондов, ускорить их оборот и тем самым

замедлить наступление морального износа основных фондов предприятий, повысить эффективность общественного производства в целом.

Улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей в ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри» может быть достигнуто благодаря:

1) повышению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов;

2) повышению экстенсивности их нагрузки.

Огромное значение в улучшении использования основных фондов имеет материальное стимулирование рабочих [1. с. 304].

Кроме того, на предприятии огромное значение сейчас имеет вопрос автоматизации решений задач по учету, контролю, анализу и аудиту основных средств на АРМБ. Оно должно базироваться на создании ведении информационной базы о наличии основных средств, формируемых на основании инвентарной картотеки [2, с. 105.].

Таким образом, комплексный подход к учету, контролю, анализу и аудиту основных средств в ООО «Кастамону Интегрейтед ВУД Индастри» позволит оперативно получить все необходимые данные за определенный период и существенно повысит уровень управления финансово - хозяйственной деятельностью предприятия.

Список использованной литературы:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4 - е изд., доп.и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 416 с.

2. Риполь - Сарагоси Ф.Б. Основы финансового и управленческого анализа. – М.: ПРИОР, 2012. – 224 с.

© И.Ю. Ваславская, 2017
© Л.А. Сабирзянова, 2017

УДК 339

Вдовенко В.В.
студентка 4 курса ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ, г. Москва, РФ
Ерохина А. В.
студентта 4 курса ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ, г. Москва, РФ
Научный руководитель: А.А. Овсянников
доктор экономических наук МГИМО МИД РФ, г. Москва, РФ

ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА МЕРЧАНДАЙЗА В КИНОИНДУСТРИИ

Аннотация

В настоящее время недостаточно глубоко изучена связь между мерчандайзинговым потенциалом персонажей киновселенных, маркетинговыми инструментами их продвижения и психологической теоретической базой (иррациональность,

правополушарные процессы и импринтинг), лежащей в основе данного феномена. В настоящей статье анализируются примеры успешных и провальных маркетинговых кампаний мерчандайза ведущих киностудий мира и формулируются рекомендации, которые помогут избежать ошибок.

Ключевые слова:

Маркетинг, мерчандайз, импринтинг, иррациональный брендинг, правополушарные процессы.

Согласно официальному отчету [5] за 2016 год международной отраслевой группы по мерчандайзу, которая отвечает за выдачу различных типов лицензий, в том числе и лицензий на производство товаров под определенной товарной маркой в мировом масштабе, The Licensing Industry Merchandisers' Association (LIMA), годовые продажи категории "licensed merchandise" составили 262.9 миллиардов долларов, что на 30 миллионов превышает ВВП (по ППП) Финляндии. Причем 45 % этих продаж обеспечила категория "индустрия развлечений" (см. график 1), что более чем в два раза превышает следующую по величине категорию "корпорации / бренды" (см. график 1). Именно в категории "развлечения / персонажи" учитываются доходы владельцев кинобрендов, полученные от мерчандайза персонажей и различных предметов из фильмов. Это подтверждает, что в фильмы экономически целесообразно вводить персонажей с высоким коммерческим потенциалом, даже если они не двигают сюжет.

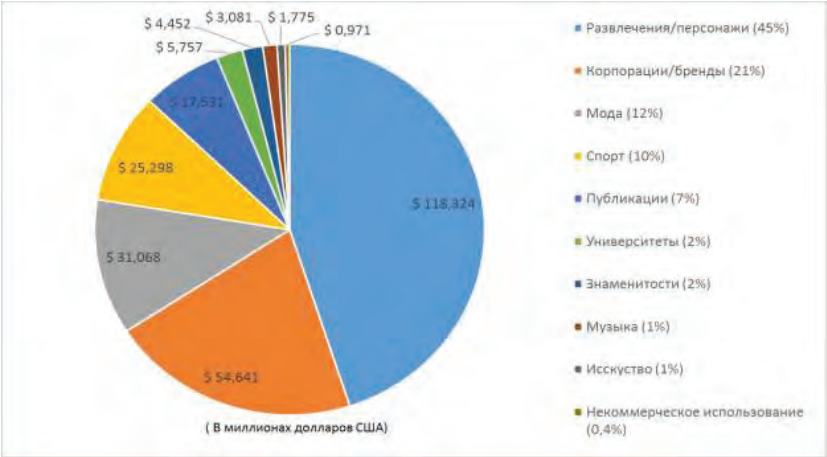


График 1. Мировые розничные продажи лицензированного мерчандайза по категориям за 2016 год [5]

Рассмотрим подобный подход на примере нескольких кинолент от разных студий.

В последний восьмой эпизод саги "Звездные войны: Последние джедаи" ("Star Wars: The Last Jedi") был намеренно введён миловидный птичкообразный персонаж Порг (см. иллюстрацию 1). В начале работы над новой трилогией, когда строилась общая концепция трех картин и писался общий сценарий, Порга не было в сюжете и он был добавлен

значительно позже в ходе работы над вторым эпизодом [6]. Из этого следует, что он не несёт значительной ценности для сюжета и выполняет функции, которые мог бы выполнить другой уже существующий персонаж. Кому - то Порг покажется лишь забавным пушистиком, но по мнению продюсеров и ведущих журналистов таких авторитетных американских изданий как, например, Entertainment Weekly [7], Порг принесет очень существенные дополнительные доходы от мерчандайза. Как показывают факты, Lukasfilm может рассчитывать на существенный прирост выручки благодаря введению Порга в сюжет, а также на значительное внимание к нему и последующую высокую узнаваемость — сразу после выхода трейлера, в котором Порг появляется всего на несколько секунд, фанаты крайне положительно отреагировали на этого нового персонажа.

Например, твит [8] "Если хоть один порг умрет, я сожгу „Звездные войны“ ко всем чертям» в первый же день набрал более 70 тысяч положительных откликов в популярной социальной сети Твиттер. К слову, даже аккаунты с большим количеством подписчиков набирают в среднем всего две - три тысячи реакций (лайки и ретвиты). Если одной из главных задач трейлера было оценить потребительскую реакцию на Порга, то создатели саги безусловно достигли своей цели. Порг не только фигурирует во всех последующих трейлерах фильма, он еще и помещён на обложку коллекционного издания Empire, лидирующего Британского киножурнала. Еще интереснее то, что на этой обложке не изображён ни один из главных героев фильма — только многочисленные Порги (см. иллюстрацию 1).

Иллюстрация 1. Порги на обложке коллекционного издания Empire

Неудивительно, что Порг понравился будущим зрителям — профессиональная команда иллюстраторов и маркетологов постаралась соединить в нем все то, что так любят зрители: миловидную внешность, большие глаза, пушистость. Все эти милые характеристики — результат тщательного расчета, ведь главная ценность Порга в том, что его появление на экранах кинотеатров будет сопровождаться появлением его игрушечных копий в магазинах. Впрочем, создатели "Звездных войн" давно и успешно пользуются этой тактикой — за все время существования «Звездных войн» под этой маркой было продано различных товаров на сумму, равную примерно 32 миллиардам долларов. Так, в период с 1995 по 2011 год в лицензионном сотрудничестве с Hasbro было выпущено более пяти с половиной миллиардов единиц игрушек «звездных» героев [9].

Lukasfilm не одиноки в своей верности такому эффективному коммерческому решению как последующая продажа игрушек - персонажей своих фильмов. Например, фильмы про Гарри Поттера — далеко не единственный источник дохода киностудии Warner Bros от эксплуатации истории о юном волшебнике. Так, в Лондоне на вокзале Кингс - Кросс между девятой и десятой платформой открыт флагманский магазин "9 и 3 / 4", в котором продается не только символика всех факультетов Хогвартса и мягкие игрушки, но и предметы вселенной Гарри Поттера, которыми пользовались персонажи фильмов. Доход от продажи всех этих товаров идет компании Warner Bros. Но на этом благодатная коммерческая почва не заканчивается. Особенно популярны высоко бюджетные экскурсии на киностудию, где снимался фильм, "Warner Bros studio tour London the making of Harry Potter". Таким образом, кассовые сборы фильмов являются далеко не единственным доходом киностудии — мерчандайз в частности приносит существенную часть доходов. Так, за все время существования вселенной Гарри Поттера мерчандайз товаров и услуг сгенерировал семь миллиардов долларов выручки и занял четвертое место, обогнав "Трансформеров", существующих с 1984 года, больше чем в два раза (см. график 2).

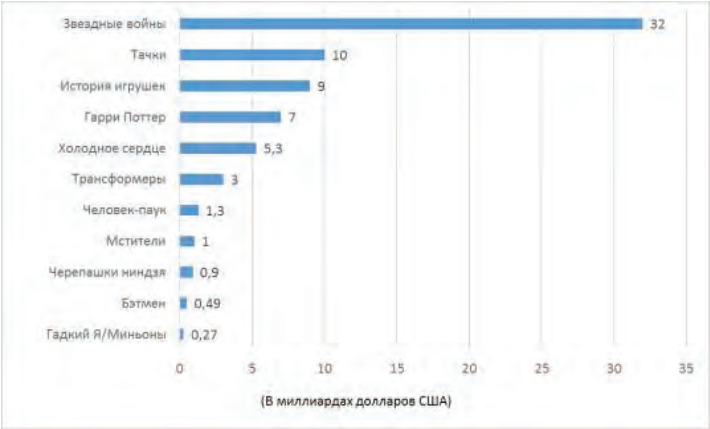


График 2. Лидирующие голливудские фильмы по продажам мерчандайза [10]

А в 2016 году на экраны вышла экранизация книги "Фантастические твари и где они обитают". Данная книга была написана Дж. К. Роулинг специально в дополнение к популярной саге о Гарри Поттере, состоящей из семи частей. Это — яркий пример расширения вселенной, ведь сам Гарри Поттер не фигурирует в "Фантастических тварях" как персонаж. Как только книга появилась на полках магазинов, люди сразу же стали возлагать надежды на экранизацию. Коммерческий успех картины оказался достаточным для того, чтобы вдохновить продюсеров на создание четырёх сиквелов. Не обошлось и без традиционной волны мерчандайза: сюжет "Фантастических тварей" открывает широкий простор для "опредмечивания" многочисленных волшебных животных.

Когда мы слышим слово Marvel, оно появляется в нашем сознании не само по себе, а как часть словосочетания "супергеройская вселенная Marvel". Но так было не всегда — внушительной финансовой привлекательностью этот бренд тоже стал обладать лишь

спустя время. Не последнюю роль в процветании Marvel сыграла коммодификация персонажей. Если в 2009 году, до объединения отдельных персонажей в кинематографическую вселенную у Marvel покупали около тысячи лицензий на право использования персонажей, то к 2014 году после целого ряда успешных фильмов о супергероях этот показатель возрос более чем в пять раз. А мерчандайз одного только человека - паука принёс 1,3 миллиарда долларов по данным за 2013 год [11].

Как мы успели убедиться на примерах крупнейших киностудий мира, введение в сюжет персонажей с высоким мерчандайзинговым потенциалом обеспечивает внушительные прибыли, при условии, что этим приемом пользуются грамотно. Давайте разбираться, какой теоретический базис необходимо учитывать при конструировании таких маркетинговых кампаний

При анализе текущих и создании будущих потребностей покупателей, используются и философские, и психологические, и социальные концепции, и мировой исторический опыт. Мы же сосредоточимся на психологических особенностях данного маркетингового инструмента.

Поле битвы маркетологов — общественное сознание, в которое загружаются сильные привлекательные мифологемы и симулякры. Только так создаются прочные бренды. Симулякры — новая реальность товарного производства, особый виртуальный ресурс, отголосок реальности, наполненный несуществующим смыслом. Данный термин был введён французским философом постмодернистом и социологом Жаном Бодрийяром. Нас окружает гиперреальность [3, с.200] (некая реальная нереальная реальность), сотканная из сумеречных нитей симулякров. Той же позиции придерживались Джек Траут и Эл Райс, утверждая, что позиционирование есть производство символьных ресурсов (мифов, симулякров), представленных в общественном сознании [2, с.78,82].

Сегодня крупнейшие киностудии мира создают качественные бренды - долгожители, мощно нагружённые симулякрами и прочно закрепляемые в общественном сознании. Поэтому в очередном фильме франшизы, зрители слышат узнаваемую музыкальную тему (Warner Bros фильмы о Гарри Поттере), пусть и в другой аранжировке; видят привычную заставку, пусть и слегка обновлённую (Marvel); и даже ждут, что фильм начнётся полюбившимся традиционным образом (каждый эпизод "Звездных войн" начинается с слов "В далекой - далекой галактике...").

Это отсылает нас к импринтингу (запечатлению). Импринтинг — это избирательная фиксация в памяти человека значимой информации, целостный психофизиологический механизм, при котором зрительный, слуховой или иной образ прочно сохраняется в мозговых центрах, иногда в течение всей жизни. Этот психологический феномен, обладает большой маркетинговой утилитарностью, так как позволяет осуществить неконтролируемую волей потребителя закачку информации в его подсознание.

И действительно маркетологам очень важно понимать, что далеко не все, что оказывает влияние на принятие решений, осознается человеком: психические процессы представлены на двух уровнях, как сознательном, так и подсознательном. В своей работе маркетологи используют как рациональные приемы убеждения, апеллируя к рассудку потребителя, так и иррациональные, апеллируя к его подсознанию. Гений психоанализа Зигмунд Фрейд выделял в структуре психики три уровня: Оно или Ид (бессознательное — часть психики, которой управляют примитивные импульсы Эроса и Танатоса), Эго (сознание — часть

психики, представляющая компромисс между либидо и ограничениями, накладываемыми Супер - Эго) и Супер - Эго (сверхсознание — часть психики, представляющая мораль и общественные устои) [4, с.39 - 44]. По Фрейду, одно из проявлений бессознательного — сновидения. Дети, как известно, склонны придавать снам большее значение, чем взрослые. Если последние часто относятся к своим снам с иронией или даже пренебрежительно, то дети воспринимают свои сны так же серьезно, как и сказочные или фантастические истории, которые они читают или смотрят — так, ребенку вполне может присниться продолжение истории о любимых персонажах. Маркетологи могут этим пользоваться: образ персонажа, показанного на экране, закрепляется в подсознании ребенка и всплывает вместе с естественным желанием приобрести частичку полюбившейся вселенной.

Еще одной значимой для маркетологов психологической концепцией является деление мозга на правое и левое полушарие, отвечающие за образы и логику соответственно. Мерчандайз киноперсонажей зиждется на апелляции к правому полушарию. Рационально объяснить, почему вам понравилась волшебная палочка Гарри Поттера или мягкий плюшевый Порг невозможно. Дети, в силу отсутствия необходимости думать о хлебе насущном, объясняют свое желание купить игрушку именно так: "мне нравится!". Помня об этом, маркетолог должен осторожно относиться к общепринятым (взрослым) представлениям, о том, что прекрасно, а что безобразно, потому что дети мыслят совсем иначе и, соответственно, персонаж, который взрослому кажется отталкивающим, на взгляд ребенка может выглядеть милым и желанным. Классическими примерами считаются мультфильмы "Кошмар перед Рождеством" и "Труп невесты" — несмотря на то, что история строится вокруг темы смерти, дети не пугаются, им, напротив, нравятся симпатичные и очаровательные лиминальные персонажи.

Социологи также обращали пристальное внимание на особенности мышления человека как детерминант его поведения. Так, Макс Вебер выделил четыре вида поведения человека, первые два из которых управляются сознанием — целерациональное и ценностно - рациональное поведение — а вторые два - подсознанием — традиционное поведение, в основе которого лежат инстинкты людей, социализированные в традициях (подсознание — это как раз система биологических инстинктов людей как высших животных [2, с.202]), и аффективное поведение, которое формируется эмоциями и не контролируется рассудком. Практический опыт каждого из нас подсказывает, что дети реже выбирают свои цели осознанно, исходя из логических рассуждений.

Как мы успели убедиться, дети — это совершенно уникальная целевая аудитория, которая благодаря сочетанию таких свойств как превалирование правополушарных процессов, импринтинг, развитое абстрактное мышление и незашоренность сознания является самым привлекательным плацдармом для маркетинговых кампаний, основанных на иррациональном брендинге. Деятелям рынка выгоднее работать с иррациональными клиентами, рациональность же левополушарных потребителей приходятся отключать искусственно с помощью псведорациональности, сенсоринга и других инструментов (точнее сказать, уловок) [2,с.212 - 214] . Это дорого, трудно и требует немалой изобретательности, поэтому не приходится удивляться, что при сопоставлении с такими затратным методами, иррациональный брендинг выигрывает. Но у него есть и недостатки. Логика и убеждение в данном случае бессильны, ценность прогнозов потребительской реакции снижена — если они и могут быть использованы, то все равно не дают гарантии того, что принимаемая стратегия действительно сработает. Безусловно, понимание

ключевых психологических, философских и социальных теорий облегчает задачу и помогает разработчикам маркетинговой кампании сконструировать эффективную модель иррационального брендинга. И все - таки порой, несмотря на блестящий анализ потребителей и психологическую базу, маркетинговая кампания может провалиться. Но такова суть бизнеса — большие прибыли неотделимы от больших рисков. И что же, неужели получается, что помимо всех этих трудностей, выдержке маркетологов предстоит еще одно, самое трудное испытание: им придется понять, что иррациональный брендинг особенно эффективен применительно к детям, в то время как большинство продуктов производится для взрослых. Неужели это ограничение — приговор? В XXI веке, уже нет.

Дело в том, что наши взрослые современники в большей степени дети, чем те же взрослые люди XX века. Взрослые люди собирают баллы и участвуют в конкурсах, которые им предлагают программы лояльности; на работе те же взрослые играют в деловые игры, а придя домой включают телевизор и попадают во власть ток - шоу, инфотеймента и прочих игровых жанров СМИ. Главный вывод для маркетологов прост: в XXI веке больше взрослых людей, взаимодействие с которыми можно и нужно выстраивать как с детьми. Потому - то привлекательные, похожие на игрушки персонажи намеренно вводятся не только в сказки и фильмы жанра фэнтези, но и во вполне взрослое кино. Маркетологи в данном случае рассчитывают на прибыли от последующего мерчандайза - в XXI веке и 40 - летний кинозритель не постыдится купить выпущенного после фильма игрушечного персонажа. Актуальный пример с пушистым миловидным Поргом из грядущего нового эпизода "Звездных войн" был подробно рассмотрен выше.

Однако далеко не каждый фильм жанра фэнтези или приключения является мерчандайзинговым ресурсом, даже если речь идет о блокбастере. Так, популярная киноантиутопия "Голодные игры" не смогла принести существенного дохода от мерчандайза, что вполне объяснимо: в фильме демонстрируется жестокий мир, в котором высшие слои не только нещадно эксплуатируют низшие, но еще и раз в год устраивают кровавые соревнования с целью устрашения масс. Безусловно, первородная функция искусства - разоблачать пороки общества, знаменитый французский писатель Анатоль Франс вообще придерживался категоричной позиции — "Настоящее искусство не делается с добрыми намерениями. В нем должна быть активная позиция по отношению к аду жизни [1,с.117]. " Фильм "Голодные игры" успешно справляется с этой задачей, однако, когда дело доходит до коммодификации историй с усиленным акцентом на насилии и смерти, требуется филигранная аккуратность — если нарушить хрупкий баланс, доверив конструирование маркетинговой кампании человеку нечуткому, без чувства меры, мы получим то, для чего в языке существует специальное слово - "глумление". И тогда не придется удивляться, что мерчандайз расценят как пропаганду насилия, и, следовательно, фильм и товары по его тематике вызовут отторжение у зрителей. Такого же мнения по данному вопросу придерживается известный аналитик Мэтью Хариган и его коллеги: в своем интервью влиятельному медиаизданию "The Wrap" он утверждает, что большие кассовые сборы фильма отнюдь не являются гарантом успешного мерчандайза, более того, мерчандайз истории, которая априори для этого не предназначена (прим. т.е. истории, затрагивающей темы смерти и насилии), приведёт к тому, что даже её фанаты разочаруются в ней [12] .

Еще одним примером неудачного мерчандайза многомиллиардного блокбастера является фильм "Аватар", созданный режиссёром "Титаника" Кэмероном. В единственном, доступном широкой общественности отчете указывается следующий финансовый результат: мерчандайз (consumer goods, retail sales) "Аватара" за первый год сгенерировал 153 миллиона долларов. Казалось бы, эта цифра должна впечатлять — так оно и есть, до тех

пор, пока не выясняется, что после 2010 года об успехе мерчандайза создатели "Аватара" не отчитывались ни разу. Существует несколько потенциальных причин мерчандайзингового провала. Forbes [13], The Hollywood reporter [14] и The Guardian [15] сходятся в анализе факторов и к приходят к единому заключению, что, во - первых, мерчандайзинговому счастью не позволил состояться сам сценарий "Аватара", который не несёт ничего принципиально нового, а лишь повторяет расхожий сюжет, уже не раз использованный в таких оскароносных фильмах как "Пакахонтас" и "Танец с волками; а во - вторых, отсутствие сиквела (хотя съёмки будущих 4 частей "Аватара" и заявлены, разница во времени слишком велика: первый фильм вышел в 2009 году, а выход второго назначен только на 2020 год.).

Теперь, когда мы проанализировали примеры успешного и неудачного мерчандайза фильмов и целых кинофраншиз и разобрались в теоретических основах иррационального брендинга, мы можем представить список рекомендаций, описывающих условия, которые должны соблюдаться, чтобы мерчандайз киноперсонажей приносил существенную прибыль киностудиям.

1. Подлежащую последующей коммодификации историю нужно сразу конструировать как полноценную вселенную; продумывать и детально описывать внешность персонажей и предметов, которые потом превратятся в объекты мерчандайза.
2. Жанры, наиболее приспособленные к мерчандайзу: приключения и фэнтези, потому что такие фильмы апеллирую скорее к правому полушарию головного мозга, чем к левому. Соответственно наиболее расположенная к последующим покупкам аудитория — дети и правополушарные люди.
3. В условиях непрерывного внушительного информационного потока, которым окружены потребители XXI века, необходимо постоянно напоминать зрителям о вселенной посредством создания сиквелов, приквелов и спин - оффов, чтобы её образ прочно впечатался в их сознание (импринтинг).
4. Категорически нельзя коммерциализировать истории, главной темой которых является смерть и / или насилие, ввиду неэтичности такого действия и последующего разочарования потребителей.
5. Избегать коммодификации тривиальных историй — такая инвестиция может не окупиться, так как персонажи, предметы и другие элементы фильма недостаточно хорошо закрепляются в сознании зрителя, для того, чтобы ему захотелось еще и приобретать дополнительные сопутствующие товары.

Если указанные выше условия соблюдаются, можно приступать к маркетинговой компании по разработке стратегии мерчандайза киновселенной. Начать можно с малого и протестировать потребительскую реакцию, проверив, готовы ли зрители приобрести такие опредмеченные частички киновселенной как канцелярские товары, маленькие игрушки или наклейки. Потом можно перейти к заключению договоров с сетями детских игрушек, а после, если маркетинговая кампания оправдывает вложения можно инвестировать в полномасштабное расширение вселенной: открывать флагманские магазины и создавать тематические парки развлечений.

Список использованной литературы:

1. Митта А. "Кино между адом и раем" - М.: АСТ, 2016.
2. Овсянников, А. А. Современный маркетинг. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. - М.: Юрайт, 2017.
3. Бодрийяр Ж. "Симулякры и симуляция" . - М.: Рипол - Классик, 2017

4. Индик У."Психология для сценаристов. Построение конфликта в сюжете" - М.: Альпина нон - фикшн, 2016.
5. https: // www.licensing.org / research / licensing - survey /
6. Why Rian Johnson Created The Porgs For Star Wars: The Last Jedi https: // www.cinemablend.com / news / 1712489 / why - rian - johnson - created - the - porgs - for - star - wars - the - last - jedi
7. http: // ew.com / movies / 2017 / 11 / 22 / star - wars - the - last - jedi - porgs - investigation / Are porgs scary? A Star Wars investigation
8. https: // www.kinopoisk.ru / news / 3050933 / ?utm _ source=twitter&utm _ medium=social&utm _ campaign=sobrali - luchshie - memy - po - novomu - treyleru - 8
9. http: // www.the - village.ru / village / business / story / 171767 - kak - disney - s - el - pixar - marvel - i - lucasfilm
10. Leading movies based on merchandise sales as of 2016 statista.com
11. Alex Ben Block "Which Superhero Earns $1.3 Billion a Year?", Hollywood reporter 5:00 AM PST 11 / 13 / 2014 https: // www.insidermonkey.com / blog / 11 - movies - that - sold - the - most - merchandise - 405780 /
12. https: // www.thewrap.com / hunger - games - catching - fire - presents - licensing - profits - perils /
13. .https: // www.forbes.com / sites / scottmendelson / 2014 / 12 / 18 / avatar - became - the - highest - grossing - film - of - all - time - while - leaving - no - pop - culture - footprint /
14. http: // www.hollywoodreporter.com / news / avatar - merchandise - strategy - going - long - 24444
15. https: // www.theguardian.com / film / filmblog / 2010 / jun / 15 / avatar - merchandising - twentieth - century - fox

© В.В. Вдовенко, А.В. Ерохина, 2017

УДК 339.18

С.Р. Велиева
магистр 2 курса ТИУ, г. Тюмень, РФ
E - mail: velievasabina@yandex.ru
А.Л. Скифская
канд. соц. наук, доцент ТИУ, г. Тюмень, РФ
E - mail: skifskaya@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Аннотация

Регулирование цен, качество товара и вывод товара достойного производителя остается острой проблемой на сегодняшний день. В работе исследованы вопросы государственного регулирования торговой деятельности, проблемы фальсификации товаров, формирование нормативно - технической базы для электронной торговли.

Ключевые слова:

Государственное регулирование, торговля, регулирование торговли, электронная торговля

Сфера внутренней торговли является одной из важных составляющих экономики нашей страны. Она во многом является саморегулируемой. Но рыночные механизмы регулирования торговли не способны полностью обеспечить соответствие интересов бизнеса и потребителей. Из - за этого возрастает роль государственного регулирования в области торговой деятельности. Справляются ли государственные органы с этой задачей?

Проблема государственного регулирования торговой деятельности стала актуальной в последние годы в связи с потребностью урегулирования отношений по ее организации и ликвидации лишних административных препятствий в торговле, формирования конкурентной среды, рыночной и недискриминационной системы реализации товаров.

Особенностью нормативно правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации является формирование правовой базы регулирования в рамках гражданского законодательства. Отраслевое торговое законодательство развивается под сильным давлением гражданского права. К законодательным актам общего регулирования относится ГК РФ, который регулирует имущественные отношения, образующиеся между субъектами хозяйственной деятельности, определяет их гражданско - правовой статус, порядок заключения сделок по купле - продаже и является базой для специального законодательства в сфере предпринимательства.

Однако ГК РФ, будучи частноправовым нормативным актом, содержит только те нормы предпринимательского права, которые имеют частноправовой характер. Публично правовые нормы по организации торговой деятельности им не охватываются. Торговая деятельность имеет необходимость в формировании собственного торгового законодательства.

На сегодняшний день основной задачей, является проведение кодификации торгового законодательства и урегулирование торговых отношений. Принятие торгового кодекса позволило бы устранить имеющие пробелы в нормативном правовом регулировании коммерческих отношений, увеличить социальную значимость торговли, систематизировать торговое законодательство. Так, правовой статус многих субъектов оптовой торговли, действительно существующих на рынке, вообще ничем не урегулирован. Это касается дилеров, дистрибьютеров, торговых домов и т. д. Федеральный закон от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» устанавливает государственную торговую политику. Данный закон полностью не решает существующих проблем в области договорного регулирования торговых отношений. Стоит законодательно закрепить договорные формы, отражающие специфику торговли, таких как дистрибьюторская, маркетинг, в области электронной торговли и иных правил, отражающих особенности заключения, изменения и расторжения торговых договоров, исполнения договорных обязательств [1].

Электронная торговля - это сложное явление современного этапа глобализации. Эта торговля имеет ряд преимуществ: она позволяет даже самым маленьким фирмам выходить на рынки разного уровня независимо от местоположения, повышает конкурентоспособность, от этого эластичность спроса выше, чем на традиционных рынках.

Известно, что потребители тоже получают ряд преимуществ:

1) покупатель независимо от местоположения может приобрести товар, какой пожелает;

2) заказать товар в удобное для него время;

3) осуществить доставку товара в назначенное место и время.

Но по мимо перечисленных преимуществ, электронная торговля обладает рядом недостатков: проблемы, связанные с правовым регулированием, неосуществимость прямого контакта с предметом, недоверие к электронным платежам и возврат товара за собственные средства.

С одной стороны, электронная торговля - это предпринимательская деятельность, отвечающая определенным образом в гражданском законодательстве признакам предпринимательской деятельности, а с другой - это использование информационно - телекоммуникационных сетей в целях осуществления торговой деятельности специфичным способом.

Исходя из этого в Законе Российской Федерации «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» целесообразно дать понятие электронной торговли. Электронную торговлю необходимо признать формой торговой деятельности.

В связи с актуальностью проблемы фальсификации товаров необходимо перейти к разработке программ на федеральном и региональном уровне по обеспечению безопасности, защите потребителя, созданию нормативно - технической базы, подготовке экспертов нового уровня, обширной пропаганде простых методов выявления фальсификации на предприятии и в домашних условиях.

В Законе «О защите прав потребителей» ничего не сказано о фальсификации и причиняющем ею уроне, по этой причине следует срочно принять закон о фальсификации продуктов потребления. Отсутствуют четкие критерии, позволяющие идентифицировать товары, обнаруживать по результатам идентификации подделки. Из - за этого появился рынок сбыта фальсифицированных товаров как отечественного, так и импортного производства [2].

В сентябре 2015 года в Госдуму был внесен законопроект, предусматривающий введение запрета на использование при производстве продуктов пальмового масла, ГМО (генетически модифицированный организм) и ряда пищевых добавок. Но Правительство подготовило отрицательный отзыв на законопроект, в котором говорится, что по договору о Евразийском экономическом союзе требования к продуктам устанавливаются на уровне союза и Российская Федерация никак не способна внедрить дополнительные неотъемлемые требования на своей территории [3].

Существует значительная проблема, связанная с фальсификацией продуктов пальмовым маслом. Вред здоровью при употреблении качественного пальмового масла не приносит. Другой вопрос в том, что неизвестно, какого качества и какие именно заменители молочного жира используют недобросовестные производители. Существует как пищевое, так и техническое пальмовое масло. Если это техническое пальмовое масло, плохого очищения, то оно может содержать вредные для здоровья продукты перекисного окисления жира. При этом продукт, в который внесено неуказанное на этикетке пальмовое масло, можно распознать только по итогам лабораторных исследований. Простой потребитель сам не сможет определить присутствие в продукте заменителя молочного жира и других ингредиентов не известного происхождения. Помимо фальсифицированных товаров рынки сбыта заполняют еще товары - заменители натуральных продуктов (суррогаты). Из - за отсутствия действующих законов, в которых бы устанавливалась административная и уголовная ответственность за фальсификацию товаров, из - за несогласованности

деятельности органов государственного контроля, а порой и его отсутствия потребитель остается не защищенным от обмана.

Государственное регулирование в торговле в наше время приобретает особое значение в вопросах ценообразования. Цены не регулируются государством, за исключением отдельных видов товаров, на которые федеральными законами предусмотрено государственное регулирование цен, торговых надбавок к ценам, в том числе установление их предельных максимального или минимального уровней. Определять стоимость своей продукции, которая приносит большую прибыль, - это естественное стремление предпринимателя, в этом и есть смысл его деятельности в соответствии с ГК РФ. Однако потребитель нередко сталкивается с неоправданным завышением цен на товар недобросовестными участниками торгового оборота.

Часть магазинной стоимости продукта оседает в кошельках людей, не имеющих прямого отношения к его изготовлению, упаковке, рекламе и транспортировке, так как в ходе производства изготовителей попросту вынуждают заключать кулуарные сделки с регулирующими все вокруг органами и местными властями. Не сложно понять, кто именно в конце возместит производителю внеплановые затраты.

Более важной, и нерешенной проблемой является качество товара и качество сервиса обслуживания населения. Существующий Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» нормирует, однако никак не определяет четкого механизма управления данным явлением. Российские потребители имеют наименьший уровень защищенности собственных прав в области обеспечения качества товаров и услуг по причине отсутствия реально работающих государственных контролирующих организаций в данном направлении [3].

Некачественное питание - это мина замедленного действия. Задача государства - оберегать здоровье людей.

Введение Российской Федерацией продуктового эмбарго на некоторые товары из стран Запада в ответ на санкции ЕС еще больше усугубило ситуацию, так как возникший на полках магазинов дефицит пришлось спешно возместить. При этом государственные контрольные органы оказались не в силах урегулировать поток новой продукции.

В условиях сложной экономической ситуации в нашей стране и в целом в отрасли торговли в частности возрастает потребление товаров российского производства. В связи с этим повышается роль ярмарочной и рыночной торговли. Традиционная проблема - это проблема взаимоотношений поставщиков и розничных сетей. Для вывода продукта в торговую сеть, изготовителю приходится платить продавцу. И чем крупнее оборот магазина или сети, тем крупнее так называемая плата за вход на полку. Больших средств стоит и правильное размещение товара на полке, чтобы мерчандайзер сети поместил его на особо проходном и видном месте на нужной высоте, а не над потолком или на нижней полке.

Отсутствие доступа к конечному потребителю препятствует развитию российских мелких и средних хозяйств и ухудшает положение с продовольственной безопасностью страны, а также приводит к увеличению зависимости России от импортных поставок продуктов питания и лишает население нашей страны возможности приобретать качественные продукты отечественного производства. Таким образом, существует острая необходимость в контроле за продовольственным рынком. Законы, такие как «О качестве и

безопасности пищевых продуктов», «О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения», «О техническом регулировании», должны работать более эффективно.

Формирование требований к субъектам торговой деятельности при отсутствии эффективной системы государственного контроля не имеет смысла. Что касается государственного контроля (надзора) в области торговой деятельности как метода государственного регулирования, то основные принципы его реализации изложены в ст. 16 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Так как нормы названной статьи содержат отсылки к законодательству РФ, государственный контроль в области торговой деятельности осуществляются в соответствии с Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» и другими федеральными законами, входящими в состав законодательства о государственном контроле (надзоре) [1].

Государственный контроль осуществляется с помощью различных мероприятий по контролю, представляющих собой комплекс действий должностных лиц органов государственного контроля (надзора), связанных с проведением проверки выполнения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем обязательных требований, осуществлением необходимых исследований (испытаний), экспертиз, оформлением результатов проверки и принятием мер по результатам проведения мероприятия по контролю [4].

Проблема формирования действенного механизма государственного контроля (надзора) в сфере торговой деятельности представляет собой главную задачу страны. Но попытки ее решения никак не носят системного характера. Так, остались неразрешенными проблемы малой эффективности системы контроля (надзора). Как показывает анализ правоприменительной практики, при осуществлении контрольно - надзорных мероприятий часто нарушаются права субъектов предпринимательства со стороны публичных органов власти, что влечет за собой негативные последствия для хозяйствующих субъектов. Среди наиболее распространенных нарушений прав предпринимателей при реализации государственного контроля (надзора) это - нарушение сроков проведения контроля, нарушение порядка привлечения к ответственности, осуществление проверок без соответствующего правового основания и т. д.

Таким образом, характеризуя деятельность органов государственного регулирования в торговле, можно считать ее слабовыраженной и не имеющей точных стратегических целей развития.

Список использованной литературы:

1. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федер. закон от 18 декабря 2009 г. N 381 - ФЗ Доступ из справ. - правовой системы «Гарант» [Электронный ресурс] . – Режим доступа: http: // ivo.garant.ru / # / document / 12171992 / paragraph / 1243:1.htm

2. О защите прав потребителей: закон РФ 7 февраля 1992 г. N 2300 - 1 Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] . – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 305 /

3. О качестве и безопасности пищевых продуктов: федер. закон от 2 января 2000 г. N 29 - ФЗ Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 25584 /

4. Скифская А.Л., Масхадов З.Х. Эффективность государственного управления: методологические проблемы измерения // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях: сборник статей международной научно - практической конференции (Пермь). - Уфа: Аэтерна, 2016. - 277 с. - С. 129 - 132.

© С.Р. Велиева, А.Л. Скифская, 2017

УДК 336.7

М.Л. Вилисова к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы облуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
Т.В. Демьянова студент 4 курса факультета экономики,
сервиса и предпринимательства
Институт сферы облуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
Г. Шахты, Российская Федерация

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ БАНКРОТСТВА (НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ) ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В представленной статье описываются подходы к современному понятию «несостоятельности (банкротства)», факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, а также процедура банкротства.

Ключевые слова:

Банкротство, предприятие, финансовое состояние, неплатежеспособность.

В условиях нестабильной российской экономики растет число неплатежеспособных предприятий, приближающихся к банкротству или уже являющихся банкротами.

Актуальность исследования факторов, влияющих на финансовую состоятельность предприятий, причины и процедуры банкротства обусловлена тем, что в настоящее время российская экономика находится под воздействием ряда негативных моментов: кризис неплатежей, неэффективность управления, изношенное оборудование. Отсутствие инвестиционных вливаний в экономику ставит под вопрос само существование ряда предприятий. В настоящее время подъему многих, даже перспективных, предприятий препятствует огромная кредиторская задолженность перед поставщиками, бюджетом, трудовым коллективом. Ни один инвестор не будет вкладывать средства, зная, что его деньги пойдут на погашение долгов предприятия. Некоторое улучшение, наблюдаемое в отечественной промышленности по объемным показателям, пока не сопровождается заметным улучшением платежной дисциплины [1, с. 522]. Размеры просроченной кредиторской задолженности продолжают увеличиваться.

Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) провёл изучение динамики банкротства в России и выявил, что в реальном секторе экономики не только увеличилось число банкротств, но и повысилась их интенсивность. Макроэкономические показатели растут, промышленное производство показывает высокие темпы роста, а объемы грузооборота и внешней торговли также стремятся выйти на докризисный уровень. Индикаторы инновационной деятельности предприятий свидетельствуют о восприимчивости новаций и существующем потенциале развития хозяйствующих субъектов [2, с. 300].

Тем не менее, по итогам с 2013 года по 2016 года 47766 компаний покинули рынок, официально признав себя неплатежеспособными. ЦМАКП отмечает, что этот показатель – новый рекорд за пять лет.

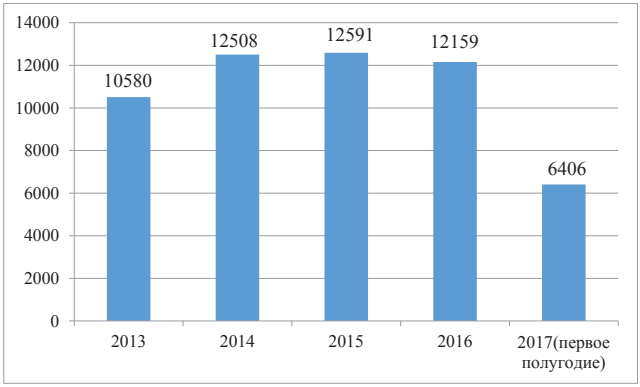


Рисунок 1 – Динамика числа банкротства в России 2013 – 2017 (первое полугодие) [3].

На конец первого квартала 2017 года решили признать себя банкротами 6406 компаний.

Вместе с ростом числа банкротств увеличивается и частота закрытия фирм. Авторы исследования отмечают, что рост интенсивности имеет место быть в течение всего года. Во втором квартале 2017 года она выросла на 2,8 % в сравнении с предыдущим кварталом [4].

Первая волна банкротств стала нарастать после того, как начали действовать антироссийские санкции. Фактически, с 2014 года для многих предприятий оказались закрыты внешние финансовые рынки, ставки по кредитам на фоне падающего курса рубля и роста инфляции сильно выросли.

Существует несколько подходов к определению «несостоятельности (банкротства)» [4]:

1) неспособность должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам, т.е. неспособность рассчитаться по долгам со всеми кредиторами;

2) неспособность должника уплатить обязательные платежи - налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством Российской Федерации;

3) состояние неплатежеспособности должника трансформируется в несостоятельность (банкротство) только после того, как арбитражный суд констатирует наличие признаков

неплатежеспособности должника, являющихся достаточным основанием для применения к нему процедур, предусмотренных Законом.

Финансовое состояние предприятия зависит от множества факторов, которые можно классифицировать как внутренние (зависящие от деятельности предприятия) и внешние (не зависящие от его деятельности).

К внутренним факторам, оказывающим влияние на устойчивое финансовое состояние организации можно отнести:

- наличие гибкой структуры капитала;
- организацию движения капитала, обеспечивающую постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для развития;
- производство и выпуск дешевой, качественной и пользующейся спросом на рынке продукции;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и другие.

К внешним факторам, влияющим на финансовое состояние предприятия, относятся:

- государственная, налоговая, процентная, амортизационная политики;
- положение предприятия на рынке, в том числе финансовом;
- уровень безработицы и инфляции в стране;
- финансовое состояние контрагентов.

В действующем Законе №127 - ФЗ детально и обстоятельно регламентируются процедуры банкротства. Закон определяет (ст.27), что при рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются следующие процедуры банкротства [5]:

- наблюдение - процедура разорения, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов;
- финансовое оздоровление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности;
- внешнее управление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности;
- конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;
- мировое соглашение - процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами.

Подведя итоги, следует отметить, что банкротство фирмы может стать тем самым спасительным выходом из сложной ситуации. Мы говорим, что время решает всё. Так это или нет, решает каждый для себя. Но те, кто уже испытывал давление старых или новых долгов на бизнес, его отдельные направления, наверное, поддержат высказывание о том, что лучше начинать новое с нового. С новой фирмой, не обременённой долгами.

Список использованной литературы:

1. Cherkesova E.Y., Demidova N.Y., Suhova A.A. Accounting the intellectual and labour personnel's efforts as an innovation tool of the remuneration system in the public sector world // Applied sciences journal. 2013. T. 27. № 13 a. C. 519 - 524.

2.Черкесова Э.Ю., Миронова Д.Д. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития экономики региона // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2 - 2 (79 - 2). С. 298 - 302.

3. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) USR: http: // ecsocman.hse.ru / дата обращения / (18.11.2017).

4. Федеральная служба государственной статистики USR: http: // www.gks.ru / дата обращения / (20.11.2017).

5.Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 № 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» — нормативный акт, регламентирующий основания признания судом юридического лица несостоятельным (банкротом).

© М.Л.Вилисова, Т.В. Демьянова, 2017.

УДК 657.631

Володина А.В.
Магистрант, Казанский ГАУ,
г. Казань, РФ
anastasiya.volod@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА

Аннотация

В современном экономическом мире разработка стратегии развития любых предприятий – это самая важная задача менеджмента. Успешная реализация выбранной стратегии позволит достигнуть преимущество у конкурентов. А чтобы помочь предприятию выбрать нужную стратегию развития и придерживаться ее поможет система стратегического аудита. В статье рассмотрены и систематизированы методологические подходы и приемы, используемые в стратегическом аудите. В статье рассмотрена экономическая сущность стратегического аудита, как сопутствующей услуги, связанной с аудиторской деятельностью

Ключевые слова:

Стратегический аудит, методы, пользователи бухгалтерской отчетности, стандарт.

Важно понимать, что с переходом к рыночным отношениям хозяйствования целью любого аудита является поиск внутренних резервов прироста прибыли и эффективности деятельности организации в целом. Для долговременного и рентабельного существования предприятий мало просто подтверждения бухгалтерской отчетности – так же нужен расширенный спектр сопутствующих аудиту услуг, что позволит определить эффективность работы организации и позволит дать рекомендации по ее дальнейшему улучшению.

До сих пор стратегический аудит напрямую не указан в Законе «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307 - ФЗ. При этом, образование и проверка стратегической информации – это сопутствующие аудиту услуги: в качестве согласованной процедуры или разработки самой стратегии, или же, как прочие услуги, которые связаны с

проведением аудиторской деятельности [1; 4; 8; 11]. Конечно, нужно помнить, что аудит стратегической отчетности, должен проводится в соответствии с МСА 800 "Особые аспекты: аудит финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с принципами специального назначения".

Можно выделить несколько основных факторов, влияющих на процесс оказания сопутствующих аудиту услуг при проведении стратегического аудита. Необходимо отметить недостаточную разработанность нормативно - правовой базы. Весьма своеобразен и сам объект проверки, им является стратегическая информация, ведь она формируется в рамках стратегического учета, и в нее входит стратегическая отчетность. При этом стратегический аудит допускается рассматривать как аудит для стратегического менеджмента, который обосновывается на информации стратегического учета [6; 7; 9; 10; 13; 19]. Таким образом, совершенствование стратегического учета связано с развитием принципов учета, главных элементов метода бухгалтерского учета и в дальнейшем развитием теории. Система стратегического учета и аудита должна формироваться на основании изучения потребностей стратегического менеджмента в информации, а также знания его разнообразных направлений и школ [2; 3; 5; 12; 16].

Необходимо понять природу, сущность и особенности проведения стратегического аудита. В рамках данного вида аудита оказывается целый спектр аудиторско - консалтинговых услуг, причем они могут классифицироваться как сопутствующие аудиту услуги и прочие услуги, которые связаны с аудиторской деятельностью, в том числе отчетности, сформированной по специальным правилам. На основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что цель стратегического аудита зависит от того, какая услуга будет оказана, а предпосылкой для этого является поиск путей повышения эффективности и результативности деятельности предприятия. При этом, стратегический аудит носит перспективный характер, он может предугадать опасность, которая грозит серьезной неприятностью в будущем, и предложить раннее профилактическое или корректирующее решение [14; 17].

Стратегический аудит не только дает возможность просчитать результативность деятельности предприятия, но и помогает выполнить анализ показателей деятельности по сравнению с аналогичными данными предприятий – конкурентов [15; 18; 20].

Изучив сущность и экономическую природу стратегического аудита, мы можем отнести данный вид аудита к сопутствующим услугам, связанным с аудиторской деятельностью. При этом под сопутствующими и прочими услугами, которые связаны с аудитом понимается оценка степени адекватности стратегии, ее формирование и реализация, а так же оценка, которая осуществляется основываясь на данных, сформированных в рамках учетно - аналитической системы организации, располагаемых ею ресурсов, условий внешней макросреды и внутренней микросреды. Итак, стратегический аудит мы можем рассмотреть, как аудит для стратегического менеджмента, который проводится на основе информации стратегического учета.

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. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. 2007. № 3. С. 28 - 30.

5. Закирова А.Р. Влияние кризиса на рынок аудиторских услуг // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 31 - 33.

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., Клычова Г.С. Особенности аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками // В сборнике: Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета Сборник научных статей I Всероссийского научно - практического семинара. Электронное издание. 2017. С. 532 - 538.

8. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально - производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78 - 80

9. Закирова А.Р., Хузиева А.Р. Особенности управленческого аудита инвестиционной деятельности // Современные аспекты экономики. 2014. № 9 (205). С. 46 - 48.

10. Закирова А.Р., Яруллина Ч.Р. Проведение социального аудита в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 81 - 82.

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Внутрифирменная стандартизация аудита основных средств // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 4. С. 127 - 133.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Использование работы внутренних аудиторов в процессе внешнего аудита // В сборнике: Развитие и управленческого учета и контроллинга в современных условиях. Материалы Международной научно - практической конференции посвященной 80 - летию Заслуженного экономиста Республики Татарстан, доктора экономических наук, профессора Ивашкевича Виталия Борисовича. 2017. С. 115 - 121.

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. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.

15. 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.

16. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Получение аудиторских доказательств в процессе проверки операций с объектами основных средств // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 4. С. 143 - 148.

17. 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.

18. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Особенности проведения выборочных проверок в аудите // В сборнике: Проблемы аграрной экономики в условиях импортозамещения. Материалы международной научно - практической конференции. 2017. С. 21 - 27.

19. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Управленческое консультирование: основные принципы и направления проведения // В сборнике: Проблемы аграрной экономики в условиях импортозамещения. Материалы международной научно - практической конференции. 2017. С. 27 - 34.

20. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р. Консалтинговые услуги: сущность, виды и основные направления использования // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2017. Т. 12. № 2 - 44. С. 109 - 115.

© Володина А.В., 2017

УДК 657.631

Володина А.
Магистрант, Казанский ГАУ,
г. Казань, РФ
anastasiya.volod@yandex.ru

ОБЗОР И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ И ПРИЕМОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АУДИТЕ

Аннотация

На сегодняшний день большинство исследователи в области аудита замечают, что в практической работе применяется только небольшая часть существующих методов. Отсюда возникает необходимость в изучении этих методов со всех сторон и научной классификации возможной к использованию аудиторских методов вообще, а в частности и стратегического аудита. В статье рассмотрены и систематизированы методологические подходы и приемы, используемые в стратегическом аудите.

Ключевые слова:

Стратегический аудит, методы, пользователи бухгалтерской отчетности, стандарт.

В формировании теории аудита выделяются следующие направления:

- совершенствование аудита как практической деятельности;

- взаимосвязь потребностей внешних и внутренних пользователей бухгалтерской отчетности;

- взятие инструментов из других наук.

Главный блок методологических основ аудиторской деятельности – есть принципы стратегического аудита, а практические основы - это сами методы аудита. Но именно данный аспект научного обеспечения аудита, в настоящее время, является менее всего разработанным [1].

Методы аудита как науки - являются основополагающими принципами и укрупненными методологическими подходами к использованию, так например, статистические методы при создании аудиторской выборки [2]. Так же, существуют методы практического аудита, они описывают конкретные методологические подходы - это соответствует уровню методики аудита, в том числе аудиторских процедур. Так, например, когда все проверить невозможно, аудитору необходимо сосредоточится на самых важных объектах. В связи с этим, уместнее всего использовать выборочные методы. Основываясь на результатах применения процедуры аудиторской проверки осуществлении стратегии, по отношению к выборке стратегической отчетности, наиболее вероятно, что аудитор сделает предположение обо всей совокупности, на основе которой была сделана выборка [3, 5, 21].

При проведении стратегического аудита специалистам и применяется выборочный метод для сведения к минимуму затрат на осуществление проверки - этим методом они быстрее всего могут получить необходимое аудиторское свидетельство или по другому - доказательство. При рациональном использовании, выборочные методы отвечают стандартам аудита - разумной гарантии и методов тестирования [9, 14, 20]. Стандарт разумной гарантии предполагает, что затраченные средства на проведение аудита реализации стратегии сопоставляются с его эффективностью; стандарт методов тестирования подразумевает, выбор надежных и рациональных методов тестирования, для получения наилучшего результата [6, 8, 11].

Таким образом, на сегодняшний день мы наблюдаем рост значения выборочных методов в системе методов аудита финансовой отчетности и аудита в общем. Рассмотрение разных подходов, которые применяются при реализации стратегического аудита хозяйствующих субъектов, не дает в полном объеме раскрыть сущность и предмет этого направления практической деятельности. Поэтому существует потребность понять и даже дать понятие метода стратегического аудита, используемого в качестве инструмента научного познания его предметной области, и уточнить его сущность и содержание [12, 16, 18].

Принципы стратегического аудита, являются одним из важнейших элементов методологии стратегического аудита. Их можно выделить в две группы: основополагающие принципы и специальные принципы, а также методологические подходы к проведению стратегического аудита [4, 7, 10].

Метод стратегического аудита - это совокупность систематизированных принципов (основополагающих и специальных) и аудиторских процедур, с применением которых создается методика проведения стратегического аудита.

Формирование метода стратегического аудита строится на элементах методологии стратегического аудита, а также на общенаучных и специальных методах стратегического аудита. В состав общенаучных методов входят: анализ и синтез, индукция и дедукция, моделирование, абстрагирование, эксперимент аналогии, системный подход. Специальные

методы включают в себя: инспектирование, наблюдение, запрос и подтверждение, пересчет и аналитические процедуры. Специальные методы – методологические элементы еще более узкой направленности, создаются и используются для решения определенных задач в конкретных областях науки. Все приведенные методы (общенаучные и специальные) стратегического аудита основываются на элементах категории метода, который включает в себе принципы применения, приемы, правила применения, требования к применению. В стратегическом аудите применяется большое число методов. Они могут быть сгруппированы данным способом:

- Методы сбора стратегической информации. К ним можно отнести: опрос, интервью, изучение документов, инвентаризация, осмотр производственный, наблюдения выборочные, обобщение, прогнозы;

- Методы предварительного обзора и выявления проблемы. К ним можно отнести: запрос, инспектирование, наблюдение, подтверждение, пересчет, повторное проведение, аналитические процедуры, оценка, интервью, обзор аналитический, сравнение, финансовый анализ, стратегический анализ, дедукция, графический метод, экспертиза, обобщение [13, 15, 17];

- Методы углубленного анализа и разработки решений. К ним относят:управленческий анализ, системный анализ, стратегический анализ, маркетинговый анализ, инвестиционный анализ, статистические методы, математическая статистика, экспертиза, обобщение, инспектирование, оценка, сравнение [19].

Таким образом стратегический аудит, из - за своей нестандартности и специфичной целевой направленности, предусматривает применение методов разнообразных научных областей, комбинируя данные методы в соответствующие методики, которые направлены на решение разнообразных конкретных практических задач, носящих стратегический характер. На различных этапах аудирования методы применяются в разнообразном сочетании и с разнообразным уровнем интенсивности, создавая при этом научный аппарат стратегического аудита.

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. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. 2007. № 3. С. 28 - 30.

5. Закирова А.Р. Влияние кризиса на рынок аудиторских услуг // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 31 - 33.

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., Клычова Г.С. Особенности аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками // В сборнике: Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета Сборник научных статей I Всероссийского научно - практического семинара. Электронное издание. 2017. С. 532 - 538.

8. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально - производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78 - 80

9. Закирова А.Р., Хузиева А.Р. Особенности управленческого аудита инвестиционной деятельности // Современные аспекты экономики. 2014. № 9 (205). С. 46 - 48.

10. Закирова А.Р., Яруллина Ч.Р. Проведение социального аудита в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 81 - 82.

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Внутрифирменная стандартизация аудита основных средств // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 4. С. 127 - 133.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Использование работы внутренних аудиторов в процессе внешнего аудита // В сборнике: Развитие и управленческого учета и контроллинга в современных условиях. Материалы Международной научно - практической конференции посвященной 80 - летию Заслуженного экономиста Республики Татарстан, доктора экономических наук, профессора Ивашкевича Виталия Борисовича. 2017. С. 115 - 121.

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. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.

15. 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.

16. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Получение аудиторских доказательств в процессе проверки операций с объектами основных средств // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 4. С. 143 - 148.

17. 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.

18. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Особенности проведения выборочных проверок в аудите // В сборнике: Проблемы аграрной экономики в условиях импортозамещения. Материалы международной научно - практической конференции. 2017. С. 21 - 27.

19. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Управленческое консультирование: основные принципы и направления проведения // В сборнике: Проблемы аграрной экономики в условиях импортозамещения. Материалы международной научно - практической конференции. 2017. С. 27 - 34.

20. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р. Консалтинговые услуги: сущность, виды и основные направления использования // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2017. Т. 12. № 2 - 44. С. 109 - 115.

21. Klychova G.S., Zakirova A.R., Kamilova E.R. The methodological instruments of social audit in the agricultural companies development // International Business Management. 2016. Т. 10. № 22. С. 5254 - 5260.

© Володина А.В., 2017

УДК 2964

Э.С.Боронина
Конд.экон.наук., доцент кафедры корпоративного
управления и финансов НГУЭУ
А.М.Волосникова
Студентка 4 курса факультета корпоративной
экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, РФ
agata.volosnikova@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению вопроса об особенностях формирования маркетинговой стратегии в некоммерческой организации. Особое внимание обращается на необходимость формирования маркетинговой стратегии для некоммерческих организаций. На основе проведенного анализа и рассмотрения теоретических аспектов будут внесены предложения по разработке стратегии на примере некоммерческой организации «AIESEC».

Ключевые слова:

Стратегия маркетинга, стратегическое планирование, некоммерческая организация

Некоммерческая организация - это юридическое лицо, не имеющее извлечение прибыли в качестве основной деятельности своей целью.

Становлению некоммерческих организаций способствует потребность общества в реализации профессиональных, любительских и гражданских интересов. На 17 июня 2016 года Минюстом было зарегистрировано 227 тысяч 397 некоммерческих организаций по всей территории России [4].

В связи с тем, что некоммерческие организации набирают все большую популярность им необходима грамотная система маркетинга, чтоб конкурировать с коммерческими организациями. Применение грамотной системы маркетинга в некоммерческих организациях помогает им избежать зависимости от ситуации на рынке, наиболее полно

реализовать уставные цели, обеспечить финансовую поддержку. Система маркетинга в некоммерческих организациях отличается от коммерческих.

При формировании маркетинговой стратегии некоммерческим организациям необходимо учитывать то, что невещественный характер большинства продуктов определяет одно из главных направлений их маркетинговой политики: описание преимуществ, которые появятся у потребителей, если они воспользуются услугами этой организации [5].

Маркетинговая стратегия в некоммерческих организациях направлена на достижение следующих задач: установление и поддержание отношений как с потребителями, так и со спонсорами; обеспечение финансовой самостоятельности; соблюдение общественных интересов, социальных приоритетов, этических норм. Цели маркетинга некоммерческих организаций являются более сложными по сравнению с целями маркетинга аналогичных коммерческих организаций. Еще одной функцией маркетинга в некоммерческой организации является контроль за поведением потребителей, поскольку оно так же влияет на оценку качества услуги [1, с.129].

В связи с перечисленными особенностями можно сделать вывод, что большое место в деятельности некоммерческой организации занимает реклама. Руководство стремится, чтобы название некоммерческой организации упоминалось как можно чаще прессой, телевидением и другими средствами массовой информации. При разработке концепции маркетинга в некоммерческих организациях подсчитывается не только предполагаемая прибыль, но и возможные потери, причинами которых могут быть: недооценка реальной конкуренции на рынке, неэффективная реклама, переоценка спроса, неудобное расположение организации и т.д.

В качестве примера рассмотрим создание маркетинговой стратегии на примере некоммерческой организации «AIESEC».

Отрасль деятельности, данной организации - ОКВЭД Код 94.99 - Деятельность прочих общественных организаций, не включенных в другие группировки. Организация является не коммерческой и занимается предоставлением услуг, а именно стажировок в другие страны. Наряду с программой стажировок, AIESEC реализует образовательные проекты для студентов ВУЗов. В настоящее время организация имеет 3 основных вида стажировок: профессиональные, стажировки в стартапах, и социальные (волонтерские), направленные на кросс - культурные коммуникации и развитие толерантности.

В данной организации существует проблема коммуникации с потребителями услуг почти на всех уровнях реализации услуги. Эта проблема влияет на оценку качества услуг организации и как следствие на поток клиентов. Необходимо определить основные фокусы для данной организации с точки зрения построения маркетинговой стратегии [5].

- Разработать программу представления своих стажировок в ВУЗах и на других площадках для формирования правильного образа организации в глазах потенциального потребителя;
- Создать определенный контент - план для групп в социальных сетях, для того, чтобы потребитель видел, что перед ним серьезная организация не смотря на то, что все ее участники являются студентами;
- Разработать систему бонусов для потребителя, чтоб у него была мотивация делится материалами (фото, видео, истории) со стажировок так как это влияет на заинтересованность потенциальных потребителей к стажировке;
- Создать систему коммуникации с потребителем и его контроля. Так как по мнению Борониной Э.С. наличие контрольных систем в организациях порождает у общества уверенность в достоверности информации [2, с.110]. Благодаря этому у него будет

складываться положительное впечатление об организации и впоследствии его отзывы могут привлечь организации дополнительных потребителей.

Таким образом, можно сформулировать маркетинговую стратегию для данной организации как: повышение лояльности к бренду со стороны потребителей. Так как по мнению авторов монографии [3, с.3] на современном этапе развития экономики под влиянием процессов глобализации и внедрения новых технологий повышается ответственность бизнеса перед обществом и другими заинтересованными сторонами, все более важным становится обеспечение прозрачности деятельности организации. Обеспечение прозрачности будет сопутствовать реализации стратегии повышения лояльности, что увеличит количество потребителей.

В заключении следует отметить, что маркетинговая стратегия в некоммерческих организациях играет важную роль так как от неё напрямую зависит спрос на товар или услугу. Спрос является решающим фактором для некоммерческих организаций так как они существуют в основном за счет поступлений денег от потребителей.

Литература

1. Юрьева Т.В. Некоммерческие организации экономика и управление. 2012 г. 222 с.

2. Боронина Э.С. Элементы системы внутреннего контроля для целей повышения достоверности публичной отчетности организации // Сибирская финансовая школа.2017. с.110 - 114

3. Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию / Боронина Э.С., Остапова В.В., Никифорова Л.Е., Филатов С.А., Бобров Л.К., Платошечкина С.Ю. // Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ". 2016. с.260

4.Роль некоммерческих организаций в современном Российском обществе [электронный документ]. - Режим доступа: http: // gmanagement.ru / 17.pdf

5. Как разработать правильную стратегию маркетинга [электронный документ]. - Режим доступа: http: // ipshnik.com / razvitie - biznesa / kak - razrabotat - pravilnuyu - strategiyu - marketinga.html#i - 2

© Волосникова А.М., 2017

УДК33

Габаташвили Е.В., бакалавр, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (г. Краснодар)
Скаделова К.М., бакалавр, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (г. Краснодар)
Артемова Е.И. профессор кафедры экономической теории, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина (г. Краснодар)

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Аннотация: в статье раскрыта сущность управления агропромышленным комплексом, приведены основные проблемы развития АПК РФ, рассмотрены модели государственного регулирования сельского хозяйства РФ, а также предложены инструменты государственного воздействия на агропромышленное производство.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, проблемы государственного регулирования, инструменты, государственная поддержка.

После перехода к рыночным отношениям государственное регулирование экономических процессов в системе АПК значительным образом изменилось. В настоящее время оно направлено на решение глобальных проблем, развитие производственных сил, поддержку стабильного и устойчивого функционирования рыночного механизма хозяйствования в аграрной сфере, а также на обеспечение защиты уязвимых слоёв населения через рациональное распределение и перераспределение национального дохода государства.

Особым значением в экономике страны обладает агропромышленный комплекс, который относится к основным хозяйственным комплексам, определяющим поступательное развитие общества. Его значение не ограничивается лишь обеспечением потребностей населения в продуктах питания, он также оказывает существенное влияние на занятость людей и эффективность всего национального производства.

В условиях рыночных взаимоотношений одной из функций государства, направленных на развитие и поддержку сельского хозяйства, является разработка и реализация контролирующих и законодательных мер. Государство оказывает значительную финансовую поддержку данному сектору экономики, что обуславливается низким уровнем рентабельности сельскохозяйственных предприятий и отсутствием у большинства из них резервов для будущего развития [2].

Сельское хозяйство характеризуется сезонностью работ, что, как правило, требует высокой производительности труда и оперативности работ. Однако низкий уровень развития инфраструктуры и значительный износ производственных фондов отрицательно сказываются на данных показателях.

Теоретиками вопросы государственного регулирования рассматриваются на основе двух моделей, классической и кейнсианской:

Предложенная А. Смитом и Д. Рикардо классическая модель регулирования государственной экономики подразумевает, что за счет внутреннего рыночного механизма регулируются абсолютно все процессы. Государство занимается исключительно теми функциями, которые рыночный институт не может обеспечить. Данная модель государственного регулирования построена на развитии малого бизнеса и стремлении получить собственную выгоду[3].

В Российской Федерации первые шаги использования данной модели были совершены в 1991 году, когда страна перешла на рыночную экономику, но разработанные реформы оказались несовершенными. В связи с этим, возникла необходимость в определении будущих направлений развития, учитывая, прошлые ошибки.

Одной из основных ошибок проводимых в аграрном секторе реформ стала заимствование западных шаблонов и моделей и отсутствие учета собственной специфики развития.

Реформы в сфере земельных отношений 1990 - х годов были связаны с расформированием колхозов и образованием вместо них кооперативов, что в итоге привело к образованию диспаритета цен на продукцию и инвентарь, а также к замедлению развития АПК [1].

В основе кейнсианской модели лежит умеренное вмешательство государства в рыночные процессы. В условиях данной модели государственные функции сводятся к принятию рациональной фискальной политики и стимулированию развития отрасли посредством льготных кредитов и системы государственных закупок. Благодаря использованию кейнсианской модели Российская Федерация преодолела великую депрессию.

После распада Советского Союза права на частную собственность были восстановлены. Однако поколение людей, которое выросло в советскую эпоху, не всегда понимало, каким образом грамотно распорядиться подобным видом собственности.

В связи с этим, в настоящее время доля частного предпринимательства составляет всего около 25 % , в то время, как в странах ЕС данный показатель находится в пределах 50 - 60 % [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что в период кризиса структурные преобразования становятся неизбежностью. Увеличение доли вмешательства со стороны государства в АПК является объективной необходимостью, но при этом, государственная система управления обязана быть гибкой, а также учитывать важность и роль малых форм хозяйствования.

В условиях современного внешнеполитического положения России, а именно в условиях санкций, стране необходимо выйти на новый этап динамичного развития АПК. Конечным результатом данного этапа должно стать замещение импортных продуктов отечественными и, в первую очередь, это относится к сельскому хозяйству, т.к. при имеющихся ресурсах Россия может достичь полного самообеспечения основными продуктами питания , что будет являться показателем продовольственной безопасности страны.

Таким образом, для эффективного развития АПК России необходимо разработать эффективную систему управления аграрной сферой, учитывая при этом опыт западных стран, а также собственную историческую специфику развития, чтобы не допустить ошибок 90 - х годов.

Список использованной литературы:

1 Платонова М.А. Основные проблемы государственного регулирования сельского хозяйства [Электронный ресурс]. КиберЛенинка: Режим доступа - https: // cyberleninka.ru / article / n / osnovnye - problemy - gosudarstvennogo - regulirovaniya - selskogo - hozyaystva

2 Комарова В.Д. Некоторые новые идеи в марксизме - ленинизме // Новые идеи в философии. – 2015. - №2 (23). – С. 108 - 114.

3 Афанасьев В. С. Глава 2. Давид Рикардо // Всемирная история экономической мысли: В 6 томах / Гл. ред. В. Н. Черковец. — М.: Мысль, 1988. — Т. II. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. — 574 с.

4 Ганюхина О. Ю., Макарова Ю. С. Проблемы агропромышленного комплекса и перспективы его развития в современной России [Текст] // Актуальные проблемы права: материалы V Междунар. науч. конф. - М.: Буки - Веди. – 2016. – С. 113 - 115.

© Габаташвили Е.В., Скаделова К.М.., Артемова Е.И.

УДК 338.984

А.А. Агуреева
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.С. Габдрахманова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.А. Новикова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
Г. Красноярск, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности использования стратегического планирования на предприятии, а также принципы стратегического планирования.

Ключевые слова

Стратегическое планирование; признаки; принципы стратегического планирования; планирование; элементы системы планирования.

Использование стратегического планирования на предприятии позволяет определить основные направления его развития в долгосрочном периоде с указанием важных показателей, количественно описывающих результаты и эффективность деятельности. Применение стратегического планирования на предприятии дает возможность установить направление и темп развития бизнеса, показать глобальные тенденции рынка, определить, какие организационные и структурные изменения обязаны произойти в организации для увеличения её конкурентоспособности, в чем ее преобладание, какие механизмы нужны для дальнейшего развития.

Развитие и осуществление концепции специфических принципов стратегического планирования с учетом содержания этапов данного процесса дадут возможность выбрать эффективную концепцию способов и методов. Мощная база основ стратегического планирования обусловливается их набором, применяемым на определенном предприятии.

В отечественной экономической литературе периода централизованного планового управления экономикой существовали следующие основы, которые служат основой системы долгосрочного планирования [1]:

– директивность, определяющая необходимость разработки плана экономического субъекта в согласовании с определенными признаками;

– непрерывность, определяющая базисную взаимосвязь перспективного и нынешнего планирования, стабильную возобновляемость планирования;

– научность, определяющая применение в планировании справедливых экономических законов социализма, научное подтверждение установленного вида развития;

– стабильность, определяющая требовательное выполнение условий, при которых внесение перемен в определенный план считается неосуществимым;

– комплексность, определяющая связь и взаимосвязь компонентов системы планирования;

– целенаправленность, определяющая формирование планов с целью свершения конкретных задач;

– социальная направленность, определяющая направление планируемого варианта развития на достижение социально важных результатов.

Необходимо заметить, что использование принципов планирования в настоящей жизни носит либо фрагментарный характер, либо они заменялись на обратные.

Так, проявленный принцип директивности исключал любое модифицирование констатируемых сверху показателей, при этом динамика внешней среды и временной разрыв среди исследования проектов и началом их осуществления приводил к необходимости исправления начальных задач.

Что касается принципа непрерывности планирования, то он в экономической практике заменялся принципом дискретности: планы создавались на протяжении определенного времени, утверждались, затем процесс планирования останавливался вплоть до начала последующего этапа.

Принцип комплексности в целом никак не отражал планирование абсолютно со всех сторон социального воспроизводства, а занимал только лишь стадии производства и распределения.

Однако в нашей стране к истоку 90 - х годов XX столетия был накоплен значительный опыт формирования долгосрочного планирования совершенно во всех уровнях управления экономикой.

Становление новейших законов осуществления плановой деятельности обусловило необходимость определения основ рыночного планирования равно как в долгосрочной, так среднесрочной и краткосрочной перспективе.

Принципы стратегического планирования являются продолжением и добавлением концепции единых основ рыночного планирования на предприятии. Рассмотрим область их применения в ретроспективном аспекте. Зарубежные экономисты в собственных трудах представляют характеристику принципам, которые следует соблюдать при реализации процесса планирования. Базой стало акцентирование А. Файолем пяти принципов внутрифирменного планирования: необходимости, единства (холизма), непрерывности, эластичности, точности [2].

Сущность принципа непрерывности образовывается тем, что для ликвидации интервалов в производственной деятельности необходима не только непрерывность планирования, но и целесообразное развитие издаваемой продукции и выполняемых работ. Это предполагает то, что одному плану производства на замену приходит в отсутствии паузы иной. Непрерывность планирования разрешит выработать допустимый непрерывный анализ, модификацию и контроль планов при изменении равно как внутренней, так и внешней среды. Выясняется потребность в непрерывной корректировке, которая заключается в соответствующем уточнении и исправлении планов.

Рассмотрение принципа точности подвластно тому, в какой степени внутренняя и внешняя среда предприятия определяет конкретизирование и детализирование плановых заключений.

Таким образом, в стратегическом планировании формируются только направления и цели формирования, оценка которых в основном сохраняет первоклассный вид. Это детерминируется отсутствием необходимого числа требуемой информации, кроме того возрастанием неопределенности внешней среды с увеличением промежутка времени.

Принцип гибкости определяет то, что концепция планов и сама процедура планирования никак не обязаны представляться строгими и схематичными, а обеспечивать вероятность привнести перемены при возникновении внезапных обстоятельств.

Кроме ранее перечисленных принципов целостности (холизма), непрерывности и участия наблюдают такие принципы планирования:

– экономичность, содержащаяся в достижении плановых итогов более оптимальным методом с точки зрения затрат;

– первичность, обозначающая то, что из числа функций управления, планирование обязано предшествовать абсолютно всем другим;

– обеспеченность условий достижения установленных задач, где говорится о реальности и выполнимости планов.

В.В. Глухов внедряет похожие принципы, равно как взаимосвязь уровней управления, тождественным методам иерархической координации планирования, привязывание к календарю, длительность горизонта планирования, формирование плана с учетом заделов и взаимосвязь планов участков процесса, кроме того с сопоставлением на горизонтальном уровне планов различных многофункциональных подразделений [3].

Р.А. Фатхутдинов в качестве основных принципов планирования подмечает научные комбинации к маркетингу в целом, то есть: количественный, рекламный, интеграционный, комплексный, систематический, динамичный, воспроизводственный, поведенческий, нормативный, процессный, ситуативный, многофункциональный, административный.

К вспомогательным принципам относит: равновесие плана; многовариантность плана; ранжировка предметов согласно их значимости; скоординированность плана с параметрами внешней среды концепции маркетинга; экономическая аргументированность плановых характеристик; адаптивность планирования; автоматизирование концепции планирования; общественная направленность плана (допускающая снабжение экологичности, эргономичности и защищенности плановых показателей); последовательность стратегического и текущего плана [4].

Таким образом, принципы стратегического планирования формируют базу концепции результативного планирования на предприятии. Они устанавливают потребность исследования системы прогнозирования и планирования, координирования и контролирования, мотивации и стимулирования клерков и экспертов, участвующих в стратегическом процессе.

Список использованных источников:

1 Базаров, В.А. Принципы построения перспективного плана / В.А. Базаров. – Плановое хозяйство. – 170 с.

2 Ансофф, И.В. Стратегическое управление / И.В. Ансофф. – Москва : Экономика, 2015. – 256 с.

3 Глухов, В.В. Основы менеджмента: справочное пособие / В.В. Глухов. – Санкт - Петербург, «Специальная литература», 2015. – 325 с.

4 Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг – один из инструментов повышения конкурентоспособности / Р.А. Фатхутдинов. – Москва, 2015. – 60 - 62 с.

© А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова, А.А. Новикова, 2017

УДК 336.6

А.А. Новикова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.А. Агуреева
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.С. Габдрахманова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
Г. Красноярск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается современное состояние финансового рынка России. На сегодняшний день он оказался в сложной ситуации: прижатый внешними и внутренними проблемами, национальный финансовый рынок пытается «подняться с колен» и быть одним из самых развитых в мире. Но что же нужно сделать, чтобы осуществить эти планы? Именно решению этих проблем и посвящена эта статья.

Ключевые слова

Российский финансовый рынок, Центральный банк, ключевые процентные ставки, привлечение капитала, двухсторонние санкции, перспектив развития.

Финансовый рынок – это понятие, которое характеризует определенную структуру отношений, сложившуюся в результате экономической деятельности, связанной с обменом всевозможными благами с использованием денежных средств. Именно в этой сфере происходит основная концентрация капитала, осуществляется деятельность, связанная с кредитованием, инвестирование финансовых средств в различные отрасли и подразделения производства.

Структура финансового рынка может быть представлена следующим образом: рынок денег, рынок капиталов, кредитный рынок.

Финансовый рынок тесно связан с формированием процентных ставок, что является одной из важнейших его функций.

Функциями финансового рынка являются следующие:

- перераспределение и перелив капитала;
- экономия издержек обращения;
- ускорение концентрации и централизации капитала;

- межвременная торговля, снижающая издержки экономических циклов;
- содействие процессу непрерывного воспроизводства.

Сегодня действующие международные финансовые институты расширяются и активно функционируют в странах с развивающейся экономикой. Таким образом, число стран, которые обладают развитым финансовым рынком, постепенно сокращается. Именно поэтому России необходимо развить свой финансовый центр, независимый, от внешних источников, который окажет положительное влияние на становление национальной и конкурентно способной экономики.

Однако современное состояние российского финансового рынка может знаменуется такими негативными явлениями как незащищенные права и интересы инвесторов, недостаток ликвидности по качественным активам, большой объем сделок на торговых площадках за рубежом, неэффективные и редкие долгосрочные инвестиции.

Таким образом, национальной экономике жизненно необходимо начать эффективно использовать национальные сбережения, находить действенные методы для привлечения капитала в страну.

Основой для денежно - кредитной политики современной России служат события 2014 года: неблагоприятная геополитическая обстановка, масштабный отток капитала, снижение цен на энергоносители. Двусторонние санкции, ослабление курса рубля, инфляция – вызовы денежно - кредитной политики, с которыми столкнулся Центральный банк России (ЦБ) в 2014 году. Главным инструментом регулирования экономики в этих условиях стала ключевая ставка, манипулирование ей наблюдалось в диапазоне с 5,5 до 17,0 % . Впервые в истории современной истории России было принято решение перехода к плавающему курсу.

2016 год начался для финансового рынка России вполне благоприятно. Но снижение мировых цен на нефть продолжает оказывать влияние на национальный финансовый рынок. В связи с положительным прогнозами цен на нефть, представленных ОПЕК, прослеживается позитивная динамика финансового рынка. Таким образом, несмотря на все внутренние и внешние угрозы национальный финансовый рынок остается довольно устойчивым.

Возможности развития финансового рынка России огромны, сейчас существует много отраслей экономики, которые нуждаются в финансовых услугах более высокого уровня.

Несмотря на большой уровень инфляции, многие наблюдатели высоко оценивают финансовые возможности экономики России.

Основными перспективными направлениями улучшения российского финансового рынка являются следующие:

1. Изменение существующей модели российского финансового рынка. Эта мера поможет увеличить возможности России по привлечению капитала, а также уменьшить риски, связанные с притоком на рынок спекулятивного капитала.
2. Банк России как главный регулирующий орган финансового рынка заинтересован в развитии аудиторской отрасли и повышении качества аудиторской работы.
3. Стимулирование реальных инвестиций в экономику России: при согласовании числа привлеченных внешних инвесторов и вывоза капитала за рубеж, в стабильно развивающиеся страны с крепкой экономикой.
4. Сохранение баланса между интересами государства и бизнеса о не привлечении иностранных инвестиций в национальные стратегические и высокотехнологические отрасли экономики.
5. Полное развитие инфраструктуры финансового рынка, такие как перспективное освоение новых продуктов и разработок, открытые новых биржевых площадок.

Эволюция финансового рынка в нашей стране имеет многообещающие направления, которые связаны и с развитием уже существующих, и с появлением новых услуг, в которых могут нуждаться и юридические, и физические лица. В некоторых случаях отечественный рынок все еще закрыт для заграничных компаний, которые могут оказать более широкий спектр финансовых услуг на более выгодных условиях.

Но в то же время, одна из причин привлекательности отечественного рынка для большинства иностранных компаний — возможность быстрого обогащения за счет проведения различных спекуляций в разных областях экономики.

Список использованной литературы:

1. Кубасская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы // Молодой ученый. – 2014. – №8. – С. 508 - 511.
2. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка // Вопросы экономики. – 2012. – №8. – С. 51–56.
3. Набиуллина Э. Финансовый рынок в России нуждается в росте качества аудиторских услуг // Экономика и жизнь. – 2016.
4. Симоненко И. А., Седых Н. В. Проблемы и перспективы финансового рынка России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч. - практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.
5. Информационно - аналитические материалы Сбербанка России [Электронный ресурс]. URL: http: // cbr.ru / analytics.

© А.А. Новикова, А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова, 2017

УДК 336.711

А.С. Габдрахманова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.А. Новикова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.А. Агуреева
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
Г. Красноярск, Российская Федерация

РОЛЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматривается российская банковская система, в частности, ее третье звено – специальные кредитно - финансовые институты, а также их положительное влияние на общее состояние экономической системы РФ.

Ключевые слова:

Банк, банковская система, экономика, кредит, финансы

Основой кредитной системы является прежде всего банковская система. Банковская система – совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках совокупного денежно - кредитного механизма.

В последнее время на национальных рынках ссудных капиталов развитых стран важную роль стали выполнять СКФИ (специальные кредитно - финансовые институты). Их влияние растет в следствие трех основных причин: увеличением доходов населения, развитием рынка ценных бумаг.

Специализированные небанковские кредитно - финансовые учреждения являются составной частью кредитной системы. Современная кредитная система является основным звеном рынка ссудных капиталов и состоит в свою очередь из следующих основных институциональных групп, тесно связанных между собой:

1 Центральный банк Российской Федерации (Банк России);

2 Банковская система: коммерческие банки, сберегательные банки, инвестиционные банки, другие специализированные банки;

3 Специальные кредитно - финансовые институты: пенсионные фонды, страховые компании, финансовые компании, другие специальные кредитно - финансовые институты.

Эта структура характерна для большинства развитых стран Западной Европы, США и Японии. Однако в различных государствах с рыночной экономикой кредитные системы устроены по - иному, т.к. организация кредитных систем происходила в разные периоды становления национальных экономик, а приоритеты их развития неоднократно сменялись в зависимости от конкретных исторических факторов.

В России Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. N 395 - I «О банках и банковской деятельности» 1 и 2 звено объединены в одно: «Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков» [1].

Центральный банк – это банк, возглавляющий кредитную систему страны, имеющий монопольное право эмиссии банкнот и осуществляющий кредитно - денежную политику в интересах национальной экономики.

Согласно Федеральному закону РФ от 10 июля 2002 г. N 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»: «Банк России является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием. Центральный банк осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп (банковский надзор)». Согласно этому же закону, Банк России не может принимать участие в конкурентной борьбе банков на денежном рынке внутри государства, так как его деятельность должна быть нацелена только лишь на достижение общегосударственных задач.

В целях воздействия на ликвидность банковской системы Банк России рефинансирует банки путём предоставления им краткосрочных кредитов. Он сам устанавливает учетную ставку и назначает условия предоставления кредитов под залог различных активов.

Еще одной функцией Банка России является регулирование кредитной системы: ЦБ РФ издает нормативные акты по вопросам, отнесённым к его компетенции в области банковского кредитования, контролирует законность и целесообразность создания банков и специализированных небанковских кредитно - финансовых организации.

Основной финансовый посредник на рынке ссудных капиталов – это банки, которые в совокупности образуют банковскую систему. Банк – это юридическое лицо, которое имеет исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции, то есть привлекать денежные средства физических и юридических лиц в депозиты (вклады),

размещать эти средства от имени банка и за его счет на условиях возвратности, платности и срочности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц и т.д.

Только специальное разрешение (лицензия) ЦБ РФ дает банкам право осуществлять банковские операции [2].

СКФИ занимают особое место в современной рыночной экономике. Это юридические лица, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции и виды деятельности. Они занимаются кредитованием какой - либо определенной отрасли – промышленности, сельского хозяйства, внешней торговли, кооперации и т. д. Чаще всего они обслуживают ту часть рынка, которая не обслуживается (или недостаточно обслуживается) банковской системой. СКФИ ведут острую конкуренцию между собой как за привлечение денежных сбережений, так и в сфере кредитных операций.

В их деятельности можно выделить одну или две доминирующие операции (предоставление кредитов через облигационные займы корпорациям и государству, мобилизация капитала через все виды акций, предоставление ипотечных и потребительских кредитов, кредитная взаимопомощь и т. д.). Они функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала и имеют, как правило, весьма специфическую клиентуру.

Ещё одним отличием СКФИ от банковских является то, что они осуществляют существенную социальную функцию, особенно это касается страховых компаний, пенсионных фондов, которые учреждают в национальных рамках страховой фонд для физических и юридических лиц. Кроме того, также удовлетворяют социальные запросы общества, осуществляя кредитование жилищного строительства и конечного потребления населения.

На протяжении всего двадцатого века наблюдался рост влияния и финансовой мощи специальных кредитно - финансовых учреждений: с 30 - х годов их доля в активах кредитных систем большинства стран выросла с 30 до почти 60 процентов в результате снижения доли банковских институтов (в основном коммерческих и сберегательных банков).

В России же этот процесс идет гораздо менее быстрыми темпами, и доля СКФИ пока незначительна. Это происходит по трём основным причинам: увеличение доходов населения в развитых странах; активное развитие рынка ценных бумаг; оказание этими учреждениями специальных услуг, которые не могут предоставлять банки.

Специализированные небанковские учреждения в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции. Отсюда еще одно преимуществом перед банками: они обладают большей устойчивостью в условиях конъюнктурных колебаний (кризисы, депрессия, инфляция, валютные и биржевые потрясения).

СКФИ не могут выполнять следующие банковские операции: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады, размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет в кредиты, открытия и ведения банковских счетов физических и юридических лиц [3].

Таким образом, можно судить о том, что роль специализированных небанковских кредитно - финансовых институтов в банковской системе любой страны чрезвычайно велика. Существуют они уже довольно длительное время, но ранее они были второстепенной частью кредитной системы, а сейчас интенсивно модернизируются и совершенствуются.

Можно также сделать выводы о довольно грамотном функционировании банковской системы с трехъярусной структурой и соответственно третьего яруса (СКФИ) на данном этапе. Именно данная форма банковской системы позволяет наиболее рационально,

рентабельно и стабильно функционировать кредитным учреждениям разных стран. На деятельность банков и специальных кредитно - финансовых институтов большое воздействие оказывает Центральный банк Российской Федерации, государственный кредитный институт, имеющий широкие полномочия и возглавляющий кредитную систему страны, фактически регулирующий экономику государства. Однако стабильность функционирования кредитных учреждений зависит не только от состояния экономики в стране и в мире, но и от рационального ведения политики самих кредитных учреждений, которая должна основываться на достоверных показателях, верно сформулированных планах деятельности и самой деятельности кредитных учреждений. Устойчивость деятельности специальных кредитно - финансовых институтов поэлементно формирует общую стабильность банковской системы.

Список использованных источников:

1. ФЗ от 2 декабря 1990 г. N 395 - I «О банках и банковской деятельности».
2. ФЗ от 10 июля 2002 г. N 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
3. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. Сб. / Росстат. - М., 2008.

© А.С. Габдрахманова, А.А. Новикова, А.А. Агуреева, 2017

УДК 336.6

А.А. Агуреева
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.С. Габдрахманова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
А.А. Новикова
студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике
Сибирский федеральный университет
Г. Красноярск, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация

Статья раскрывает понятие, сущность и функции финансового рынка. Развитие финансового рынка в России, его структуру и механизм функционирования.

Ключевые слова

Финансовый рынок; механизм функционирования; структура финансового рынка; цена; спрос; предложение.

Данная статья является изучением финансового рынка. Финансовый рынок в целом, и рынок капитала в частности, является механизмом, реализовывающим приемлемую аллокацию ресурсов и результативный трансферт национальных сбережений в инвестиции. Инвестиции же выступают как фактор и предпосылка экономического роста, так называемое своеобразное «топливо» развития. В данном контексте уровень зрелости национального рынка капитала во многом устанавливает качество и темпы экономического

роста. Также верно обратное: более высокий уровень экономического развития порождает новые инструменты роста, в том числе и финансовые инновации на рынке капитала.

Финансовый рынок это, прежде всего экономические взаимоотношения между продавцами и покупателями денежных ресурсов и инвестиционных ценностей. Финансовый рынок России состоит из: рынка ценных бумаг, золотого рынка, также денежного и валютного рынков. Ведущим предметом торговли на финансовом рынке являются ценные бумаги и деньги. В процессе участвуют множественные предприятия и фонды.

На сегодняшний день экономическая литература выделяет тот факт, что к числу наиболее важных явлений необходимо отнести образование глобальной финансовой и информационной системы. В эпицентре многих процессов оказалась финансово - банковская сфера. Именно в ней практически наиболее важно сосредотачивается функциональная роль мировых информационных потоков. Анализ демонстрирует, что экспансия финансово - банковской сферы в немалой степени связана с использованием производных финансовых инструментов.

Финансовый рынок играет ключевую роль в монетарной политике государства. С применением механизмов и инструментов этого рынка государство совершает при необходимости финансирование бюджетного дефицита, стабилизирует денежную массу. Надежное функционирование финансового рынка страны благоприятствует снижению инфляции, притоку капиталов в экономику, укреплению курса национальной валюты. Благодаря этому, финансовые рынки требуют постоянного изучения и анализа [1].

В настоящее время, в результате проведенных реформ, в стране сформировался и получил быстрое развитие финансовый рынок и его составляющие: рынок ценных бумаг, кредитный рынок, валютный рынок, страховой рынок и др. Под финансовым рынком понимается совокупность всех денежных ресурсов, находящихся в постоянном движении под воздействием изменяющегося спроса и предложения на них со стороны различных субъектов экономики [2].

Создание и развитие финансового рынка в РФ связано с переходом к рыночной экономике и приватизацией. Развитие рыночной инфраструктуры, развитие финансового сектора, усовершенствование законодательной базы стали причинами быстрого формирования финансового рынка, первым сегментом которого стал валютный рынок. Современное положение российского финансового рынка есть результат его эволюционного развития на протяжении всего времени реформирования экономики. Финансовый рынок пережил и кризисные периоды, и бурное развитие, когда участники рынка сумели испытать на себе законы рынка. Действуя в процессе формирования законодательной базы, инфраструктуры и институциональной основе финансового рынка, его важнейшие показатели (уровень, структура, динамика) в настоящее время можно сравнить с ценовыми характеристиками развитых финансовых рынков.

Объектами купли - продажи на рынке являются финансовые инструменты и финансовые услуги. Вместе с другими видами рынков финансовый рынок является важнейшим атрибутом рыночной экономики.

Финансовый рынок можно классифицировать следующим образом, разделив на несколько секторов, которые состоят из таких видов рынков, как:

– рынок капиталов, где перераспределяются средства путем аккумуляции временно свободных денег и их направления в какие - либо проекты;

– кредитный рынок, предоставляющий ссуды на различный срок;

– валютный рынок, где происходит купля - продажа иностранной валюты и валютных ценностей;

– фондовый рынок, на котором продаются и покупаются ценные бумаги;

– страховой рынок, где денежные средства перераспределяются путем внесения взносов в целевые фонды, используемые для выплат возмещения в тех или иных страховых случаях [3].

По характеру движения ценных бумаг финансовый рынок делится на:

– первичный рынок ценных бумаг – механизм, с помощью которого удовлетворяется спрос на первичное размещение и выпуск ценных бумаг. На данном рынке предприятия обретают необходимые финансовые ресурсы путем продажи своих ценных бумаг.

– вторичный рынок ценных бумаг предназначен для обращения ранее выпущенных ценных бумаг.

Финансовый рынок должен гарантировать оперативное распределение финансовых ресурсов; мобилизовать временно свободные денежные средства для дальнейшего их использования в интересах участников рынка и экономики; гарантировать децентрализованное регулирование отраслевой и территориальной экономики.

Механизм функционирования на отдельных секторах финансового рынка имеет свои особенности, определяющиеся показателем цены на финансовые инструменты, определенных факторов, влияющих на уровень рыночной стоимости, методов формирования цены участниками рынка и т.д [4]. Вложение капиталов сопровождается риском, поэтому финансовый рынок имеет механизм защиты от рисков – хеджирование, заключающееся в подписании контракта с фиксированной ценой с отложенным сроком исполнения.

Таким образом, финансовый рынок — это рынок, на котором в качестве товара выступают финансовые ресурсы. Финансовый рынок аккумулирует финансовые ресурсы и обеспечивает их перераспределение через участников рынка, которые совершают различные операции с финансовыми инструментами, являясь посредником в движении денежных средств между инвесторами и заемщиками. Поэтому одной из важнейших задач финансовой политики является развитие финансовых рынков.

Список использованных источников:

1 Боровкова, В.А. Финансы : учебное пособие / В.А. Боровкова. – Санкт - Петербург, 2015. – 51 с.

2 Бакша, Н.В. Финансовые рынки и инструменты : учебное пособие / Н.В. Бакша. – Тюмень, 2012. – 154 с.

3 Финансовый рынок: понятие, структура, участники и инструменты [Электронный ресурс] : статья // Информационный портал. – Режим доступа: http: // all - about - investments.ru /

4 Жуков, Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые рынки: учебное пособие / Е.Ф. Жуков. – Москва, 2012. – 224 с.

© А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова, А.А. Новикова, 2017

УДК.576.(457.45)

И.Г. Гавриленко, к.э.н. доцент кафедры
«Региональная экономика и управление»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Институт экономики и сервиса г.Уфа
Ю.С.Ясакова, студентка 3 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Институт экономики и сервиса г.Уфа

АУТСОРСИНГ В ЖКХ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Ключевые слова: аутсорсинг, управляющая организация, клининговая компания.

Организация, управляющая МКД (УО, ТСЖ, ЖК, ЖСК, иной СПК, далее — УО), по закону обязана предоставлять потребителям обозначенный законодательством минимум услуг. Некоторые из этих услуг, например обслуживание лифтов и противопожарных систем, должны быть оказаны только специализированными предприятиями. Это тоже закреплено законодательством. УО не всегда может, да и не обязана получать лицензии на все виды деятельности, которые требуются при обслуживании МКД.

Аутсорсинг — передача организацией на основании договора определенных видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, которая действует в нужной области. Само понятие аутсорсинга как принципа [1],[2].

стратегии управления введено в деловой оборот в 1960 - х годах компанией Electronic Data System, которая специализировалась на предоставлении услуг в сфере информационных технологий. В 1990 - х годах концепция аутсорсинга получила толчок к стремительному развитию, которое продолжается до сих пор. Управляющая компания вправе передать на аутсорсинг абсолютно все работы и заниматься лишь управлением, т. е. формальной организацией предоставления услуг по содержанию и ремонту МКД. В этом и заключается смысл словосочетания «управляющая организация». Возможно, такой подход является наиболее эффективным с точки зрения обеспечения качества услуг. Однако реалии таковы, что финансовые возможности большинства потребителей — собственников и нанимателей помещений в МКД — не позволяют устанавливать высокие расценки на услуги УО. Таким образом, финансовые ограничения, связанные со спецификой в ЖКХ, резко сужают возможности применения такого инструмента, как аутсорсинг. Ценность концепции аутсорсинга для ЖКХ в том, что передача вспомогательных функций сторонним исполнителям дает компании возможность, сосредоточиться на основных направлениях бизнеса.

Проводя исследование по аутсорсингу в ЖКХ доцент кафедры «Региональная экономика и управление» УГНТУ Гавриленко И. Г. и доцент Шевалдина Е. И., делает в своих работах следующие выводы. Положительные возможности аутсорсинга для ЖКХ в том, что передача вспомогательных функций сторонним исполнителям дает компании возможность:

1. Сосредоточиться на основных направлениях бизнеса.
2. Гибко реагировать на изменение рыночных условий, сохраняя при этом эффективность управления.

Выбор способа управления МКД управляющей компанией и является проявлением аутсорсинга — собственники передают функции управления своей недвижимостью сторонней организации. Делается это исходя из принципа целесообразности.[2],[4]

Главный мотив передачи функций на аутсорсинг — экономический. Общие экономические предпосылки перехода управляющих компаний на аутсорсинг: сокращение затрат; перераспределение ресурсов; изменение постоянных затрат на переменные; повышение эффективности. Оценка эффективности аутсорсинга в сфере ЖКХ проводится по четырем составляющим экономических предпосылок. Сокращение затрат. Проанализируйте затраты по имеющимся в организации бизнес - процессам и выделите наиболее значимые. В результате можно оценить, как изменится структура затрат при передаче тех или иных функций сторонним исполнителям. Например, функции по уборке подъездов и прилегающей территории выгоднее передать клининговой компании. Почему? Потому что клининговая компания использует меньше ручного труда и больше механизированного. Соответственно, имеет меньшие издержки на заработную плату. Перераспределение ресурсов. Речь идет о высвобождении части имеющихся ресурсов с последующим их использованием при решении значимых для компании задач. Под ресурсами подразумевается рабочее время, оборудование, сооружения, денежные средств и т. д. Еще одним аспектом этой составляющей является преодоление внутреннего сопротивления организации изменениям в системе управления. В качестве примера можно привести передачу работы по уборке подъездов в Кировском районе Г.О.г. Уфа, И.П. Ускова С.В. В результате вместо оплаты труда штатного уборщика выплачивается гонорар, который составляет меньшую сумму. Также меньше рисков, поскольку аутсорсинговые контракты предусматривают оплату по конкретным результатам.

УО может привлечь специализированную аварийную службу, используя ее персонал и оборудование. Ежемесячная оплата будет ниже, чем затраты на заработную плату своего персонала, выполняющего те же функции. В случае необходимости проведения аварийно - восстановительных работ оплата производится в зависимости от их фактического объема, отсюда повышение эффективности.

Независимо от рода деятельности специализированная компания всегда более эффективна, поскольку специализация расширяет компетентность. Снижение издержек обеспечивается увеличением объемов работ и повышением профессионализма работников в данной области. Скажем, заменить одного штатного юриста в небольшой компании в случае его болезни просто некем, а в специализированной компании проблем с этим не возникнет. Взгляд со стороны — нестандартная точка зрения на существующие проблемы и альтернативный подход к их решению — также повышает эффективность работы. Мало УО, которые могут похвастаться наличием квалифицированного инженера - теплотехника или высококлассного программиста. **Преимущества аутсорсинга:** сосредоточение на основном виде деятельности; получение доступа к ресурсам, которыми компания не обладает; снижение себестоимости процессов и продуктов, производство которых передается сторонним исполнителям; снижение и перераспределение рисков; повышение качества продукции и услуг; снижение требований к наличию производственных запасов; устранение необходимости инвестиций во второстепенные направления; уменьшение влияния субъективных причин, таких как болезни или конфликты, на бизнес - процессы; повышение производительности труда; обеспечение доступа к отсутствующим у компании технологиям; использование чужого опыта и альтернативной точки зрения[3]. например обслуживание лифтов и противопожарных систем, должны быть оказаны только специализированными предприятиями. Это закреплено законодательством. УО не всегда может, да и не обязана получать лицензии на все виды деятельности, которые требуются

при обслуживании МКД клининговой компании. **Недостатки аутсорсинга:** утрата контроля за передаваемыми функциями (в какой - то степени); снижение качества при неудачном выборе подрядчика; увеличение вероятности утечки информации; зависимость от партнера, особенно при передаче ключевых функций; возможность коммерческого подкупа сотрудников УО, влияющих на принятие решений, со стороны подрядчика; усиление внутренней напряженности в коллективе; усложнение логистики; ограничение роста и обучения собственных сотрудников; утрата обратной связи от потребителей.

Под руководством д.э.н, профессора Ш.З. Валиева в УГНТУ открыто новое направление подготовки «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура» в рамках данного направления проводятся исследования, доцент УГНТУ Габидуллина Э.В., и доцент Чинаев Т.В. уделяют большое внимание развитию повышению кадрового потенциала предприятий сферы ЖКХ путем использования современных экономических инструментов [5] .

Литература

1. Валиев Ш.З., Гавриленко И.Г. Мониторинг рынка услуг по управлению многоквартирными домами - региональный аспект // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 17. С. 63 - 71.
2. Гавриленко И.Г., Хисаева А.И. О проблемах, препятствующих эффективному управлению многоквартирными домами // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 6 (101). С. 176 - 181.
3. Сиваков И.Е., Шевалдина Е.И. Основы ценообразования в ЖКХ Экономика и социум. 2014. № 2 - 4 (11). С. 175 - 181.
4. Ахмадуллин Р.Р., Шевалдина Е.И.Энергосбережение и повышение энергетической эффективности В сборнике: Новые информационные технологии в науке Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 231 - 235.
5. Габидуллина Э.В., Чинаев Т.В. Повышение кадрового потенциала предприятий сферы ЖКХ путем использования современных экономических инструментов // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2015. № 1 (11). С. 186 - 189.

© И.Г. Гавриленко, Ю.С.Ясакова

УДК 339

Д.Т. Газизов
студент 2 курса магистратуры ИНБ УГНТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: Gazizov _ 89@mail.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НЕОБХОДИМОСТИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСНОВАННАЯ НА ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. В работе предложена методика оценки необходимости и целесообразности реструктуризации вспомогательного производства нефтехимического предприятия, основанная на определении стоимости компании.

Ключевые слова: реструктуризация, вспомогательные производства, контроллинг, нефтехимическое предприятие,

Механизм контроллинга при реструктуризации вспомогательного производства нефтехимического предприятия представляет собой систему взаимодействующих элементов, которые находятся в отношениях и связях друг с другом и составляют целостное образование [1].

Основными элементами механизма контроллинга при реструктуризации вспомогательного производства нефтехимического предприятия являются следующие: 1) принципы контроллинга при реструктуризации вспомогательного производства; 2) этапы внедрения контроллинга при реструктуризации вспомогательного производства; 3) методы реализации контроллинга при реструктуризации вспомогательного производства; 4) средства обеспечения контроллинга при реструктуризации вспомогательного производства.

Этапы – это отдельные стадии процесса внедрения контроллинга при реструктуризации. *Методы*– это совокупность приемов и способов исследования процесса внедрения контроллинга при реструктуризации. *Средства обеспечения и* – это инструменты поддержки процесса внедрения контроллинга при реструктуризации.

Модель механизма контроллинга на нефтехимическом предприятии должна быть органически встроена в работу по подготовке и реализации общей стратегии предприятия. Внедрение и организация системы контроллинга на предприятии является многоэтапным, дорогостоящим процессом [2,3,4], поэтому целесообразно предварительно обосновать экономическую необходимость реструктуризации вспомогательного производства предприятия.

Нами предложена методика оценки необходимости и целесообразности реструктуризации вспомогательного производства нефтехимического предприятия, основанная на определении стоимости компании.

Методы оценки рыночной стоимости предприятия, используемые для обоснования необходимости осуществления реструктуризации, приведены в таблице.

Таблица – Методы оценки рыночной стоимости предприятия для принятия решения о проведении реструктуризации

Подход	Метод
Дисконтирование и капитализация доходов (доходный подход)	капитализации нормализации дохода; дисконтирования будущих денежных потоков.
Затратный (имущественный подход)	чистой балансовой стоимости материальных активов; чистой рыночной стоимости материальных активов; оценки стоимости воссоздания; стоимости чистых активов; оценки ликвидационной стоимости
Рыночный (рыночный сравнительный подход)	рынка капитала; сделок (продаж); отраслевых коэффициентов.

Для оценки достоверной рыночной стоимости предприятия расчеты рекомендуется производить несколькими методами.

Для определение силы влияния факторов внешней среды на развитие предприятия предлагается использовать балльный метод. Степень влияния каждого фактора предлагается оценивать по пятибалльной шкале:

5 - сильное воздействие, серьезная опасность;

1 - отсутствие воздействия, угрозы.

После расчетов прогнозной стоимости предприятия в результате проведения реструктуризации вспомогательного / непрофильного подразделения / подразделений и уровня воздействия факторов внешней среды функционирования нефтехимического предприятия определяем потребность предприятия в реструктуризации.

Список использованной литературы:

1. Газизов Д.Д., Гареева З.А. Предпосылки и способы реструктуризации вспомогательных производств нефтехимического предприятия / Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы VI Междунар. науч. - практ. конф.: в 2 т. / редкол.: Т.Б. Лейберт и др.; под общ. ред. проф. Т.Б. Лейберт. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2017. Т. I. С. 74 - 77.

2. Гареева З.А. Современные проблемы эффективного управления имущественным комплексом предприятий ТЭК // В сборнике: Нефть и газ Западной Сибири материалы Международной научно - технической конференции. Тюмень, 2017. С. 70 - 72.

3. Гареева З.А., Иванова И.В. Управление по целям и ключевые показатели эффективности на предприятиях ТЭК / Экономика и управление: научно - практический журнал. 2013. № 4 (114). С. 89 - 95.

4. Гареева З.А., Галиев А.А. // Использования инструментария контроллинга при реализации проектов предприятий нефтяной промышленности / Евразийский юридический журнал. 2016. № 9 (100). С. 340 - 342.

© Д.Т. Газизов, 2017

УДК 65.014

Э.С. Гайнанова

Студент 4 курса Института Нефтегазового бизнеса

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа, РФ

E - mail: ElleWinchester@yandex.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Крупные американские фирмы используют множество детализированных вариантов контроля за расходами, которые служат управленческими инструментами во всех фирмах и дают возможность определить показатель стоимости продаж продукции как основу для разработки годовых планов вышестоящих подразделений.

Ключевые слова:

Годовой план, потребительский спрос, служба маркетинга, стратегическое планирование, рыночная конкуренция.

«Американские фирмы обычно используют два вида планирования: долгосрочное или стратегическое, и годовое финансовое планирование» [1, с.11].

Годовое планирование основывается в американских фирмах на показателях стратегического плана. В годовом плане детализируются планы производства и сбыт поквартально и помесячно, а также устанавливаются задания для низовых уровней управления. Процесс разработки годового плана начинается с прогноза объема продаж товаров и услуг. «Затем рассчитываются издержки производства и намечаемая прибыль» [2].

«В американских фирмах планирующие системы построены таким образом, чтобы была возможность быстро реагировать на изменение потребительского спроса и рыночной конкуренции. Свою гибкость они повышают двумя путями» [3, с. 126].

Первый путь предусматривает:

- сокращение планируемого периода и прогнозирование и планирование заданий на скользящей основе.

Второй путь предполагает:

- «сокращение времени выполнения заказа и его поставки; установление более тесных контактов с заказчиком путем приглашения его представителей на заседания руководящего состава фирмы с обсуждением вопросов планирования» [4, с. 150].

Для американских компаний исходным пунктом планирования является прогноз рынка: состояния и развития рыночной ситуации. Такой прогноз подготавливается службой маркетинга. «На его основе заводы готовят свои планы (бюджеты), которые направляются для утверждения наверх, а затем идут вниз для выполнения» [5, с. 160]. «Менеджеров в американских фирмах за невыполнение плана не наказывают, премируют же не за результаты выполнения плана, а за хорошую работу в трудных обстоятельствах, что поощряет их к добросовестности и инициативности» [6, с. 147].

В практике стратегического планирования на американских фирмах можно выделить особенности, которые необходимо учитывать на российских предприятиях.

1. «В планах оцениваются все сильные и слабые стороны фирмы при анализе благоприятных возможностей или опасных событий в окружающей обстановке» [7, с. 188].

2. «В долгосрочных планах отражаются данные о требуемых инвестициях, ожидаемых доходах и расходах, выплачиваемых дивидендах в долгосрочном периоде» [8, с. 193].

Список использованной литературы:

1. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Оценка персонала как основа кадровой политики предприятия / Е.В. Кузнецова, А.Б. Бурангулова // НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ. Сборник статей Международной научно - практической конференции. С. 11 - 13.

2. Стратегическое планирование. Стратегия маркетинга. URL: https: // studfiles.net / preview / 4421530 / page:3 /

3. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Палиенко Ж.С. Адаптация новых сотрудников на предприятии как метод повышения эффективности использования человеческих ресурсов /

Е.В. Кузнецова // НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 124 - 126.

4. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Резяпова В.В. Анализ системы профессионального обучения персонала (на примере ООО ГК «СУ - 10») / Е.В.Кузнецова // НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 149 - 151.

5. Кузнецова Е.В., Шкалей М.А. Этапы построения мотивационной системы в организации / Е.В. Кузнецова // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 157 - 160.

6. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Резяпова В.В. Динамика текучести кадров ООО ГК «СУ - 10» / Е.В.Кузнецова // НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ. Сборник статей Международной научно - практической конференции. С. 147 - 149.

7. Первакова Д.А., Кузнецова Е.В. Компенсационная политика и определение заработной платы / Д.А. Первакова, Е.В. Кузнецова // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 188 - 190.

8. Кузнецова Е.В., Шкалей М.А. Формирование стратегии управления человеческими ресурсами / Е.В. Кузнецова // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 193 - 197.

© Э.С. Гайнанова, 2017

УДК 332

М.М. Гайфуллина
канд. экон. наук, доцент УГНТУ г. Уфа, РФ
marina _ makova@list.ru
А.В. Панченко
студент УГНТУ г. Уфа, РФ

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОТБОРА И ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

В статье рассматривается особенности системы отбора и подбора персонала в нефтегазовой отрасли. Приводятся ключевые требования к персоналу в нефтегазовых компаниях. Сделан вывод, что нефтегазовые компании ориентированы на наем молодых специалистов.

Ключевые слова:

Персонал, нефтегазовое предприятие, отбор персонала, подбор персонала, качества кандидатов.

В настоящее время нефтегазовая отрасль существенно расширила спектр своей деятельности. В связи с этим от работников требуется повышенный уровень квалификации, для того, чтобы выполнять необходимые работы [1]. Следует отметить, что модификация характера труда в нефтегазовой отрасли так же влияет и на общую конкурентоспособность нанимаемого работодателем персонала. Многие нефтегазовые компании в данный момент ощущают нехватку в работниках, обладающих высокой квалификацией [2].

Организованная система отбора и подбора персонала предприятия играет решающую роль в решении данной проблемы, путем найма необходимого количества сотрудников [3]. Процедура отбора в нефтегазовой отрасли обладает достаточной сложностью, естественно влияет на общий уровень квалификации кадров [4]. Дифференциация сложности процедуры отбора на должность в компании зависит от степени ответственности предлагаемой работодателем работы, более важная работа, соответственно, подвергается более насыщенной процедуре отбора. Например, претенденты на должность управленцев проходят несколько ступеней отбора и оцениваются множеством людей. Производственные же рабочие могут быть отобраны лишь на основе предоставления удостоверений и дипломов о соответствующей профессии и квалификации, а так же интервью с непосредственным начальником.Краткий перечень необходимых качеств кандидатов на должность в нефтегазовую компанию включает в себя: приемлимый уровень владения иностранными языками, наличие подходящего образования, наличие различных сертификатов о повышении квалификации, удостоверения различных побочных специальностей, медицинские показания к возможным работам в экстремальных условиях и т.д. [5; 6] На нефтегазовом рынке, предпочтение отдается холостым или разведенным работникам, так как в данном рыночном сегменте слишком часто требуется сменить место жительства, выходить на работу в выходные дни, совершать длительные поездки и т.д. Так же стоит отметить, что в связи с нынешними тенденциями, взятыми на омоложение состава нефтегазовых компаний, предприятие - наниматель предпочитает брать на работу более молодых сотрудников [7]. Система подбора персонала в нефтегазовом секторе повышенное внимание уделяет общим результатам деятельности компаний, поскольку квалифицированный персонал необходим для сохранения положительной динамики развития предприятия [8; 9].

Список использованной литературы:

1. Гайфуллин А.Ю., Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке социального развития регионов [Текст] / А.Ю. Гайфуллин, М.М. Гайфуллина // Известия Уфимского научного центра РАН. –2017.– №3. – С. 107 - 113.

2. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Батталова А.А., Бирюкова В.В., Гайфуллина М.М., Гамилова Д.А., Сайфуллина С.Ф., Тасмуханова А.Е., Захарова И.М. Формирование стратегических приоритетов развития топливно - энергетического и строительного комплексов Республики Башкортостан: теория и практика: монография. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2016. - 390 с.

3. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке кадрового потенциала предприятия [Текст] / М.М. Гайфуллина // Вестник ВЭГУ. - 2015. - №4. – С. 22 - 33.

4. Gajfullina M.M., Nizamova G.Z., Musina D.R., Alexandrova O.A. Formation of strategy of effective management of fixed production assets of oil company [Текст] / M.M. Gajfullina, G.Z.

Nizamova, D.R. Musina, O.A. Alexandrova // Advances in Economics, Business and Management Research. - 2017. volume 38. - p. 185 - 190.

5. Martynova S.E., Dmitriev Y.G., Gajfullina M.M., Totskaya Y.A. Service" municipal administration as part of the development of youth entrepreneurship in Russia [Текст] / S.E. Martynova, Y.G. Dmitriev, M.M. Gajfullina, Y.A. Totskaya // Social Indicators Research. – 2016. – С. 1 - 14.

6. Гайфуллина М.М., Маков В.М. Оценка развития нефтеперерабатывающего сектора Российской Федерации [Текст] / М.М. Гайфуллина, В.М. Маков // Нефтегазовое дело. - 2016. - №16 - 4. - С. 208 - 214.

7. Гайфуллин А.Ю. Интеллектуально - профессиональный потенциал современной молодежи [Текст] / А.Ю. Гайфуллин // Инновационные технологии в формировании молодежного потенциала современного общества: материалы Всероссийской научно - практической конференции, в 2 частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2010. –С. 43 - 46.

8. Гайфуллина М.М., Низамова Г.З. Алгоритм оценки отношения персонала к инновационным преобразованиям в компании [Текст] / М.М. Гайфуллина, Г.З. Низамова // Евразийский юридический журнал. - 2017. - №6 (109). - С. 281 - 283.

9. Сафина А.А., Гайфуллина М.М. Оценка устойчивого развития малых нефтяных компаний [Текст] / А.А. Сафина, М.М. Гайфуллина // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. - 2015. - №1. - С. 364 - 381.

© М.М. Гайфуллина, А.В. Панченко, 2017

УДК 332

М.М. Гайфуллина
канд. экон. наук, доцент УГНТУ
г. Уфа, РФ
Р.Ж. Шарафутдинов
студент УГНТУ
г. Уфа, РФ
sharafutdinov.ruslan201@yandex.ru

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается методы оценки конкурентоспособности предприятия. Дается описание продуктивным, матричным и операционным методам оценки. Сделан вывод, что наиболее перспективным методом является динамический метод оценки конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности, динамический метод, предприятие.

Конкурентоспособность предприятия является важной характеристикой его развития [1]. Сложность ее оценки заключается в том, что она не регламентирована никакими

нормативными документами [2; 3]. Можно выделить следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

1) Продуктивные методы - в рамках которых конкуренция компаний является конкуренцией их продукции [4]. Продуктивные методы основаны на предположении о том, что оценка конкурентоспособности может быть осуществлена за счет оценки конкурентоспособности продукции [5].

2) Матричные методы: - используют матричную форму при отображении конкурентоспособности. Особенность данной группы методов является акцент на маркетинговую оценку деятельности компании, в следствие чего предприятие рассматривается как совокупность - бизнес единиц. Данная группа методов обладает множеством вариаций используемых матриц, которые отличаются различными критериями дифференциации, размерностями матриц.

3) Операционные методы - предполагают, что наиболее конкурентными являются предприятия, которые лучше всего организовали работу подразделений и служб, действующих в компании [6]. С помощью предложенных методов конкурентоспособность фирмы предстает как собрание частных показателей эффективности реализации операций [7]. Для того, чтобы произвести верную оценку, нужно: 1) охарактеризовать перечень операций; 2) определить корреспондирующие показатели; 3) сравнить каждый и получившихся показателей с аналогичными показателями предприятия - конкурента.

4) Динамические методы - основаны на утверждении, что основной способ получения экономической прибыли заключается в реализации продукции, а значит так же и в прибавочной стоимости. Следовательно, сама оценка конкурентоспособности заключается в том, что для получения наиболее правдивого результата допускается оценка ключевых показателей деятельности компании как в динамическом, так и в статическом положении [8; 9].

С помощью приведенной выше классификации оценки конкурентоспособности предприятий нефтегазовой отрасли, можно определить, что наиболее подходящим вариантом для данного рынка является динамический подход, так он позволяет эффективно оценивать показатели предприятия как в статическом состоянии, так и в динамическом.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Батталова А.А., Бирюкова В.В., Гайфуллина М.М., Гамилова Д.А., Сайфуллина С.Ф., Тасмуханова А.Е., Захарова И.М. Формирование стратегических приоритетов развития топливно - энергетического и строительного комплексов Республики Башкортостан: теория и практика: монография. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2016. - 390 с.

2. Гайфуллин А.Ю., Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке социального развития регионов [Текст] / А.Ю. Гайфуллин, М.М. Гайфуллина // Известия Уфимского научного центра РАН. –2017.– №3. – С. 107 - 113.

3. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке кадрового потенциала предприятия [Текст] / М.М. Гайфуллина // Вестник ВЭГУ. - 2015. - №4. – С. 22 - 33.

4. Martynova S.E., Dmitriev Y.G., Gajfullina M.M., Totskaya Y.A. Service” municipal administration as part of the development of youth entrepreneurship in Russia [Текст] / S.E.

Martynova, Y.G. Dmitriev, M.M. Gajfullina, Y.A. Totskaya // Social Indicators Research. – 2016. – С. 1 - 14.

5. Gajfullina M.M., Nizamova G.Z., Musina D.R., Alexandrova O.A. Formation of strategy of effective management of fixed production assets of oil company [Текст] / M.M. Gajfullina, G.Z. Nizamova, D.R. Musina, O.A. Alexandrova // Advances in Economics, Business and Management Research. - 2017. volume 38. - p. 185 - 190.

6. Гайфуллин А.Ю. Интеллектуально - профессиональный потенциал современной молодежи [Текст] / А.Ю. Гайфуллин // Инновационные технологии в формировании молодежного потенциала современного общества: материалы Всероссийской научно - практической конференции, в 2 частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2010. –С. 43 - 46.

7. Гайфуллина М.М., Маков В.М. Оценка развития нефтеперерабатывающего сектора Российской Федерации [Текст] / М.М. Гайфуллина, В.М. Маков // Нефтегазовое дело. - 2016. - №16 - 4. - С. 208 - 214.

8. Гайфуллина М.М., Низамова Г.З. Алгоритм оценки отношения персонала к инновационным преобразованиям в компании [Текст] / М.М. Гайфуллина, Г.З. Низамова // Евразийский юридический журнал. - 2017. - №6 (109). - С. 281 - 283.

9. Сафина А.А., Гайфуллина М.М. Оценка устойчивого развития малых нефтяных компаний [Текст] / А.А. Сафина, М.М. Гайфуллина // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. - 2015. - №1. - С. 364 - 381.

© М.М. Гайфуллина, Р.Ж. Шарафутдинов, 2017

УДК 332

М.М. Гайфуллина
канд. экон. наук, доцент УГНТУ
г. Уфа, РФ
А.А. Яркаева
студент УГНТУ
г. Уфа, РФ
yarkaeva96@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

В статье рассматривается контроль в управлении персоналом. Показаны особенности управления персоналом в нефтегазовой отрасли. Приведены примеры особенности управления персоналом в крупнейших нефтяных компаниях России. Сделан вывод, что наиболее используемыми методами контроля на практике являются контроль в управлении кадровыми процессами подбора, качества выполнения работ и стимулирования персонала

Ключевые слова:

Контроль, управление персоналом, нефтегазовые компании, подбор персонала, стимулирование персонала.

Нефтегазовая отрасль имеет определенные особенности в управлении персоналом. Если речь идет о российских работниках, то возникает проблема с повышением квалификации, уровнем зарплат, системой мотивации, и также проблема контроля в управлении персоналом [1]. Стоит отметить тот факт, что нефтегазовая отрасль не считается сферой большой занятости населения [2; 3]. Для кадрового менеджмента нефтегазовых компаний существует множество рекомендаций по подбору кадров, его адаптации, мотивации [4]. Но внешняя среда бизнеса меняется очень быстро и кардинальным образом, поэтому необходимо постоянное изучение научных разработок в области управления персоналом и его контроля [5]. Сферы контроля в управлении персоналом в крупнейших нефтегазовых компаниях России приведены в таблице 1.

Таблица 1. Сферы контроля в управлении персоналом

Компания	Особенности контроля
ПАО НК «Роснефть»	1) управление кадровыми процессами подбора, развития, оценки и стимулирования персонала; 2) введение штатного расписания; 3) кадровый и табельный учет персонала; 4) уровень производительности труда работников; 5) промышленная и пожарная безопасность
ПАО «Лукойл»	1) управление кадровыми процессами подбора, развития, оценки и стимулирования персонала; 2) кадровый и табельный учет персонала; 3) ведение нарядов и путевых листов; 4) видеонаблюдение; 5) контроль работы компьютера; 6) промышленная и пожарная безопасность
ПАО «Газпром»	1) контроль за соблюдением требований нормативных документов; 2) корпоративный экологический контроль; 3) промышленная и пожарная безопасность; 4) управление кадровыми процессами подбора, развития, оценки и стимулирования персонала; 5) кадровый и табельный учет персонала; 6) эффективность работы персонала
ПАО «Транснефть»	1) контроль за соблюдением требований нормативных документов; 2) корпоративный экологический контроль; 3) промышленная и пожарная безопасность; 4) управление кадровыми процессами подбора, развития, оценки и стимулирования персонала; 5) кадровый и табельный учет персонала; 6) контроль качества выполнения работ.
ПАО АНК «Башнефть»	1) управление кадровыми процессами подбора, развития, оценки и стимулирования персонала; 2) кадровый и табельный учет персонала; 3) контроль качества выполнения работ; 4) контроль за соблюдением требований нормативных документов; 5) промышленная и пожарная безопасность; 6) диспетчирование.

Таким образом, на основе проведенного сравнительного анализа методов контроля в управлении персоналом в нефтегазовых компаниях нужно отметить, что наиболее используемыми методами контроля на практике являются контроль в управлении

кадровыми процессами подбора, развития, оценки и стимулирования персонала и контроль качества выполнения работ, кадровый и табельный учет персонала, а также в связи с повышенной опасностью жизни и здоровья сотрудников из - за специфики отрасли – промышленная и пожарная безопасность персонала [6; 7; 8]. Следует отметить, что изучению контроля в управлении персоналом и его определяющим факторам уделяется в настоящее время особое внимание. Чем интенсивнее контроль, тем лучше функционирует предприятие в целом.

Список использованной литературы:

1. Martynova S.E., Dmitriev Y.G., Gajfullina M.M., Totskaya Y.A. Service" municipal administration as part of the development of youth entrepreneurship in Russia [Текст] / S.E. Martynova, Y.G. Dmitriev, M.M. Gajfullina, Y.A. Totskaya // Social Indicators Research. – 2016. – С. 1 - 14.

2. Гайфуллин А.Ю., Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке социального развития регионов [Текст] / А.Ю. Гайфуллин, М.М. Гайфуллина // Известия Уфимского научного центра РАН. –2017.– №3. – С. 107 - 113.

3. Гайфуллин А.Ю. Интеллектуально - профессиональный потенциал современной молодежи [Текст] / А.Ю. Гайфуллин // Инновационные технологии в формировании молодежного потенциала современного общества: материалы Всероссийской научно - практической конференции, в 2 частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2010. –С. 43 - 46.

4. Gajfullina M.M., Nizamova G.Z., Musina D.R., Alexandrova O.A. Formation of strategy of effective management of fixed production assets of oil company [Текст] / M.M. Gajfullina, G.Z. Nizamova, D.R. Musina, O.A. Alexandrova // Advances in Economics, Business and Management Research. - 2017. volume 38. - p. 185 - 190.

5. Гайфуллин А.Ю., Куценко С.О. Ценностные ориентации и потенциал социального роста молодежи российского региона в современных условиях [Текст] / А.Ю. Гайфуллин, С.О. Куценко // Вестник ВЭГУ. – 2016.– №5 (85). –С. 24 - 31.

6. Гайфуллина М.М., Маков В.М. Оценка развития нефтеперерабатывающего сектора Российской Федерации [Текст] / М.М. Гайфуллина, В.М. Маков // Нефтегазовое дело. - 2016. - №16 - 4. - С. 208 - 214.

7. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке кадрового потенциала предприятия [Текст] / М.М. Гайфуллина // Вестник ВЭГУ. - 2015. - №4. – С. 22 - 33.

8. Сафина А.А., Гайфуллина М.М. Оценка устойчивого развития малых нефтяных компаний [Текст] / А.А. Сафина, М.М. Гайфуллина // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. - 2015. - №1. - С. 364 - 381.

© М.М. Гайфуллина, А.А. Яценко, 2017

УДК 336.2

Галимова Г.А.,
кандидат экономических наук, доцент, ИНЭФБ, БашГУ, г. Уфа

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Аннотация. В статье раскрывается сущность понятий налоговые льготы и налоговые расходы, их взаимосвязь. Описана роль налоговых расходов в бюджетной политики

Российской Федерации, методика расчета эффективности налоговых расходов бюджетной системы.

Налоговое стимулирование социально - экономического развития является одной из основных задач государственной политики любого государства. Наиболее действенным инструментом является налоговые льготы. В России достаточно широко используется практика применения налоговых льгот как одного из элементов налогового стимулирования экономической деятельности и инструментов реализации бюджетно - налоговой политики.

Налоговые льготы - это законная возможность платить налогов меньше или не платить вовсе (п. 1 ст. 56 НК РФ). Существуют различные формы налоговых льгот:

- перечень необлагаемых объектов и налогооблагаемых баз,
- категории плательщиков, которые освобождаются от налогообложения,
- снижение налоговых ставок.

Несмотря казалось бы положительный эффект данная категория четко регламентируется со стороны бюджетного законодательства, поскольку существенно влияет на формирование бюджетных доходов. В бюджетной практике данный элемент определяется как «налоговые расходы».

Налоговые расходы как категория управления в процессе планирования и использования бюджетных средств бюджетов разных уровней является одним из важнейших показателей бюджетного процесса.

В международной бюджетной практике налоговые расходы определяются как недополученные доходы бюджета, обусловленные налоговыми льготами и преференциями, размер которых определяется отклонением от базовой структуры налогов. (1)

Задача фискальных органов федерального уровня по функционированию данного элемента налоговой и бюджетной систем на 2017 - 2018 годы: завершить инвентаризацию льгот установленных федеральным законодательством, подготовить предложения по отмене не эффективных льгот и поэтапно отменить льготы, установленные Налоговым кодексом по региональным и местным налогам.

На основе анализа международного опыта оценки налоговых расходов и российской практики применения налоговых льгот были определены следующие основные сферы применения налоговых расходов в Российской Федерации:

- социальная политика;
- содействие населению в получении образования;
- содействие населению в лечении и укреплении здоровья;
- содействие населению в жилищном строительстве;
- содействие общеэкономическому развитию (включая государственный сектор) и инвестициям;
- содействие инновационной деятельности;
- поддержка приоритетных отдельных отраслей и секторов экономики;
- содействие территориальному развитию [1].

На основе анализа налогового законодательство позволяет отметить следующие налоговые расходы (по состоянию налогового законодательства на сентябрь 2017 года):

По налогу на прибыль:

- налоговые расходы общего характера на поддержку отраслей и секторов;

- налоговые расходы на освобождение доходов по применяемым финансовым инструментам;

- налоговые расходы на поддержку казенных учреждений;

- налоговые расходы на поддержку бюджетных и автономных учреждений;

- налоговые расходы на поддержку государственных корпораций;

- налоговые расходы по НИОКР (если по перечню установленному Правительством, то фактические затраты применяются с коэффициентом 1,5);

- налоговые расходы на имущественные права интеллектуальной деятельности

- налоговые расходы на поддержку территориального развития.

Отказ от установления налоговых льгот на федеральном уровне позволит более выборочно подойти к данной форме налоговых расходов на уровне регионов.

С точки зрения стимулирования экономики, социально - экономического развития, экономического роста регионов налоговые расходы как критерий оценки становится значимым и при оценке эффективности реализации государственных программ.

Известно, что принимаемые государственные программы зачастую предполагаю предоставления налоговых льгот по конкретным направлениям.

Налоговые льготы разделены на 3 типа в зависимости от целевой составляющей:

1) социальная – поддержка отдельных категорий граждан;

2) финансовая – устранение / уменьшение встречных финансовых потоков;

3) стимулирующая – привлечение инвестиций и расширение экономического потенциала[4].

Налоговые льготы первого и второго типа подлежат распределению по бюджетным полномочиям. В целях обеспечения равнозначности расходных обязательств бюджетов субъектов РФ предлагается увеличить объем расходов бюджетов по соответствующей группе полномочий на сумму налоговых расходов (льгот).

Эффективность стимулирующих льгот рассчитывается по формуле путем соотношения разницы налоговых поступлений от налогоплательщика за период получения льгот и налоговых поступлений предшествующим периоду получения льгот, с учетом темпа прироста налоговых поступлений, с расчетной стоимостью среднесрочных рыночных заимствований [4].

Как видим, предлагаемая методика расчета эффективности налоговых льгот нацелена на регулирование межбюджетных трансфертов, прежде всего дотаций из вышестоящего бюджета.

Таким образом, налоговые льготы широко используются с точки зрения стимулирования роста экономики. Однако эффективность применяемых льгот недостаточно анализируется, что позволило сформулировать данную задачу как приоритетную в региональных и федеральных программах повышения эффективности управления государственными финансами.

Список использованной литературы

1. Богачева О.В. Создание в России учета налоговых расходов при бюджетном планировании и оценке эффективности бюджетных расходов. // "Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях", 2015, N 1 – «Консультант +» дата обращения 11.11.2017г.

2. Закон РБ N 454 - з «Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций» 31 октября 2011 года
3. Постановление Правительства РБ от 19.08.2011 N 292 (ред. от 21.04.2017) "О порядке рассмотрения и поддержки приоритетных инвестиционных проектов Республики Башкортостан"
4. Методика оценки эффективности налоговых льгот // https: // www.minfin.ru / common / gen _ html / ?id=120068&fld=FILE _ MAIN

© Галимова Г.А.

УДК33

Глазков С.С.
Курсант ВИ(ИТ) ВА МТО имени А.В. Хрулева
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
E - mail: Glazkov17@list.ru

СБОР ДАННЫХ И ИЗМЕРЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПОВЕДЕНИИ

Организационное поведение - это исследование того, как люди взаимодействуют внутри групп. Обычно это исследование применяется в попытке создать более эффективные бизнес - организации. Центральная идея изучения организационного поведения заключается в том, что научный подход может применяться к управлению рабочими.

Существует множество различных моделей и философий организационного поведения. Области исследований включают повышение эффективности работы, повышение удовлетворенности работой, продвижение инноваций и поощрение лидерства. Для достижения желаемых результатов менеджеры могут принимать различные тактики, включая реорганизацию групп, изменение структур компенсации и изменение способа оценки эффективности.

Объект организационного поведения, предмет, его цели, задачи и методы дисциплины

Объекты, которые изучает организационное поведение:

- Межличностные отношения между индивидами
- Межгрупповые отношения
- Внутриорганизационные отношения
- Поведения индивидов в организации

Цели организационного поведения:

- Объяснение поступков индивидов в определенных условиях
- Описание людей в различных ситуациях в процессе труда
- Овладение управлением повеления людей в процессе труда

Предметом организационного повеления называют взаимодействие всех уровней системы управления для разработки результативных методов управления в условиях конкурентной среды.

Поведение людей в организации и оценивание его влияния на результаты её деятельности, вот что изучает организационное поведение, а её основными задачами являются:

- Выявление поведенческих отношений между руководителем и подчиненными
- Исключение конфликтных ситуаций, создание атмосферы в которой у работников раскроется творческий потенциал
- Описание повеления людей в различных ситуациях
- Овладение навыками управления поведением людей для повышения эффективности их деятельности

Социальное воздействие осуществляется при помощи целенаправленного формирования персонала, морального стимулирования работников и осуществлением коллективной деятельности работников и их социальной активности.

© Глазков С.С.

УДК 658.5

Глазков С.С.
Курсант ВИ(ИТ) ВА МТО имени А.В. Хрулева
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация, E - mail: Glazkov17@list.ru

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕОРИЙ НАУЧЕНИЯ

Аннотация
В статье рассматриваются подходы к научению, их особенности и структура.
Ключевые слова:
Поведение, психология, научение, импринтинг, виды, особенности.

Основными ступенями в развитии живых существ является обучение, инстинктивное повеление и научение.

Научение - это изменения в поведении, которые происходят в результате практики, когда организм взаимодействует со средой. Благодаря научению мы приобретаем выученное поведение, а также опыт и умения, не имея цели научиться или научить.

Обучение - это способ приобретения или передачи опыта и знаний. Для эффективного обучения необходима требовательность и поддержка к субъекту, а также показательный, доступный образец. Также есть и пассивное обучение – это, когда обучение осуществляется невзирая на волю обучаемого – само по себе.

Одним из врожденных поведений человека является инстинкт – это способность побуждать живой организм совершать действия, имея при этом цель. В основном, а точнее в первую очередь инстинкт используют животные и насекомые, но он так же есть и у человека, например, материнский инстинкт.

Научение делится на когнитивное, оперантное и реактивное.

Оперантное научение – это такое действие организма, при котором он активно взаимодействует с окружающей средой. В процессе выработки такого поведения первично какое - либо действие, а уже потом его закрепление в зависимости от результатов. Существует несколько разновидностей данного научения:

❖ Путём многократного исправления своих ошибок, множеством способов. Отличительной чертой данной разновидности оперантного научения является, то что

большинство действий случайны и спонтанны. Тем больше попыток исправления ошибок, тем больше опыт, следовательно ошибок в будущем меньше.

❖ Формирование реакций. Особенностью является то, что не берётся поведение в целом, а только какая - то отдельная реакция.

❖ Наблюдение. Основывается на двух формах: подражание модели, викарное научение.

Подражание – это поведение при котором, человек повторяет те или иные действия не всегда понимая их значения.

Викарное учение – принятие формы поведения у другого человека, на основе наблюдения за ним.

Когнитивное учение, построено на основе формирования функциональной структуры, то бишь выделений отдельных законов. Данная форма научения является одной из самый сложных и в тоже время совершенных форм. Любое существо с начало учиться производить какие - либо действия в умственном плане, а уже потом пытается перенести их в жизнь. К нему относятся такие научения как:

❖ Наблюдение.

❖ Рассудочная работа.

❖ Психонервная деятельность.

Для реактивного научения характерна пассивная реакция на внешние факторы. К ней относятся :

❖ Привыкание – то есть понижение восприятия к постоянному раздражителю. Производится своего рода выработка стимула.

❖ Сенсибилизация – увеличение чувствительности к стимулу.

❖ Импринтинг – процесс установления связи объектом и поведением. Данный процесс протекает очень быстро, без внешнего воздействия.

❖ Условный рефлекс – формируется вследствие сближения изначального раздражителя и последующего.

Список использованной литературы:

1. Будко Д.Ю., Корнилова А.А., Пашкин С.Б. Познавательные психические процессы. – Ростов - на - Дону: Изд - во РостГМУ, 2017. – 32 с.

2. Пашкин С.Б., Румянцева П.В. О психологизации культуры информационной деятельности студентов // Новые образовательные стратегии в современном информационном пространстве: Сборник научных статей по материалам международной научной конференции 1 - 12 апреля 2017 года. – СПб.: Издательство РГПУ им А.И. Герцена, 2017. – С. 140 - 144.

3. Пашкин С.Б. Психические познавательные процессы в условиях военно - строительного производства. Процесс овладения знаниями, навыками и умениями // Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей: векторы развития современной психологической науки: Материалы VII Всероссийской научно - практической конференции (12 - 14 апреля 2017 года, Санкт - Петербург) / Под общей ред. Е.Ю. Коржовой, А.В Микляевой. В 2 ч. Ч.1. – СПб.: Издательство РГПУ им. А.И. Герцена, 2017. – 124 - 129 с.

4. Пашкин С.Б., Галицын К.Н. Культура информационной деятельности обучающегося вуза / Военный институт (инженерно - технический) Военной академии материально - технического обеспечения имени А.В. Хрулева. – СПб., 2017. – 139 с.

© С.С. Глазков, 2017

УДК 336.146

Гончарова А. А.
1 курс магистратуры ИЭП
ННГУ им. Лобачевского
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Региональные бюджеты – центральное звено территориальных бюджетов. Они предназначены для финансового обеспечения задач, возложенных на государственные органы управления субъекта Российской Федерации. Рассматривать такие аспекты данного вопросы как доходы и расходы является неотъемлемой частью для создания ясной картины о продуктивном выполнении бюджета [1].

Исходя из официальной отчетности, полученной с сайта Министерства Финансов Нижегородской области, имеются следующие данные.

В 2016 году в областной бюджет поступили доходы в сумме 134 652,2 млн. рублей, что составило 99,8 % к уточненному годовому плану. Темп роста к 2015 году составил 108,5 % , в абсолютном выражении увеличение доходов составило 10 580,9 млн. рублей [2].

В структуре полученных доходов областного бюджета в 2016 году:

— 81,8 % - налоговые доходы;
— 2,4 % - неналоговые доходы;
— 15,8 % - безвозмездные поступления.

Данные выводы проиллюстрированы круговой диаграммой, представленной на рисунке 1.

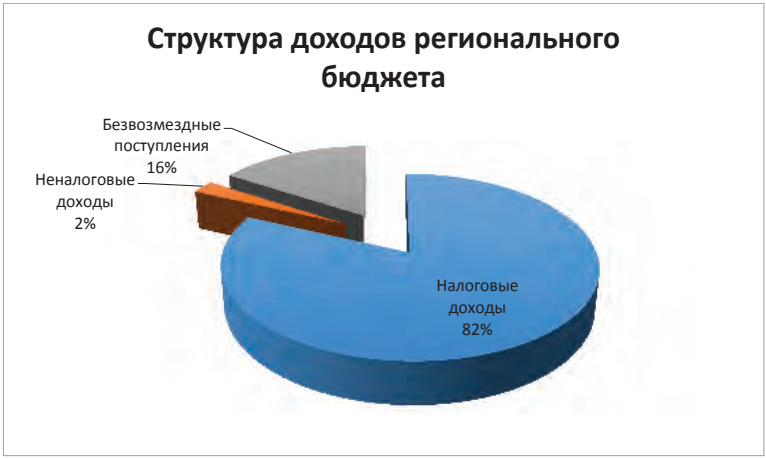


Рис.1.Структура доходов регионального бюджета за 2016 год.

Из данного рисунка следует, что наибольшую часть всех доходов областного бюджета составляют налоговые доходы - 82 % , безвозмездные поступления в бюджет равны 16 % , и самый незначительный процент имеют неналоговые поступления, всего 2 % .

К уровню поступлений за предшествующий к рассматриваемому периоду год, собственные доходы бюджета возросли: увеличение налоговых доходов составило 12 918,3 млн. руб., неналоговых - 235 млн. руб. Тенденция увеличения связана, непосредственно, с:

1) Рост поступивших налогов на прибыль организации от крупнейших налогоплательщиков региона;

2) Увеличение акцизов на нефтепродукты, что, в свою очередь, произошло за счет увеличения ставок акцизов (от 01.04.2016);

3) Увеличение налогов на доходы физических лиц, посредством роста фонда по оплате труда;

4) Рост налоговых поступлений по имуществу организаций;

5) Рост поступлений по арендной плате за землю, а также за использование объектов нежилого фонда. [2]

Процентные показатели в структуре налоговых доходов представлены в диаграмме ниже, на рисунке 2.

Рис.2. Структура налоговых доходов за 2016 год.

В выше представленной диаграмме наглядно продемонстрировано, что больше всего налогов поступает с физических лиц и прибыли, это составляет большую часть налоговых доходов, а именно около 60 % . Акцизы и налог на совокупный доход составляют незначительную часть в структуре налоговых доходов и равны, в свою очередь, 11 % и 12 % . Минимальные значения в рассматриваемом разрезе собственных доходов занимают налог на имущество (4 %) и прочие налоговые доходы(0,2 %).

Расходы областного бюджета за прошедший 2016 год, в период январь - декабрь, исполнены в сумме 139 071 млн. руб., что составляет 96,1 % к уточненному плану на 2016 год. В свою очередь, темп роста расходов к 2015 году составил 104,6 % .

Расходы регионального бюджета составляют:

— образование - 34 481,5 млн. руб.;
— социальная политика - 30 072,2 млн. руб.;
— здравоохранение - 21 079,6 млн. руб.;
— национальная экономика - 25 183,5 млн. руб.;

— межбюджетные трансферты другим бюджетам - 7 715,9 млн. руб.,
— общегосударственные вопросы - 5 598,3 млн.руб.;
— обслуживание государственного долга - 5 192,2 млн.руб. [2].

Процентное соотношение расходов областного бюджета представлено на круговой диаграмме, рисунок 3.

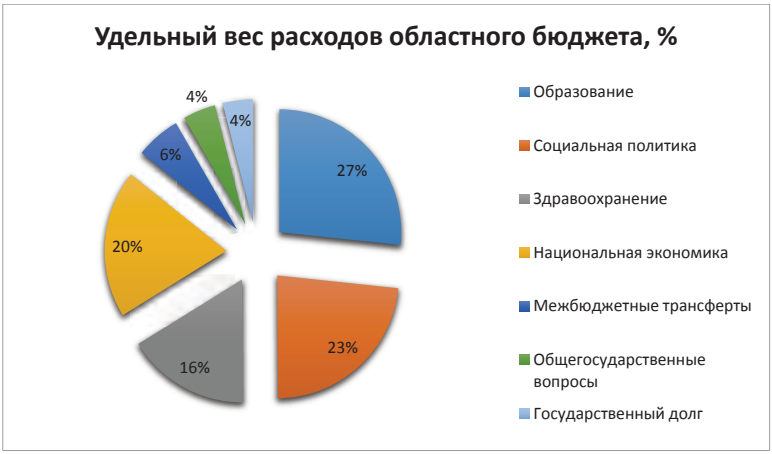


Рис.3. Структура расходов областного бюджета, в % .

Таким образом, видно, что наибольшее количество средств из регионального бюджета направлено на образование и социальную политику и составляет равнозначно в сумме больше 50 % . Второе место занимают национальная экономика, с удельным весом в разрезе доходов 20 % и здравоохранение, составляющее 16 % от общей суммы расходов. Меньше всего средств направлено на межбюджетные трансферты (6 %), обслуживание государственного долга (4 %) и общегосударственные вопросы (4 %).

В период с января по декабрь 2016 года, на реализацию 27 областных государственных программ было выделено 132 437 млн.руб. Наиболее значимые программы и направленные на них средства, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Финансирование областных государственных программ Нижегородской области

Наименование областной государственной программы	Сумма направленных средств, млн.руб.
«Развитие образования Нижегородской области»	33 720,8
«Социальная поддержка граждан Нижегородской области»	25 484,5
«Развитие здравоохранения Нижегородской области на 2013 - 2020 годы»	22 047
«Развитие транспортной системы Нижегородской области»	17 179,7
«Управление государственными финансами Нижегородской области»	13 376,8

«Развитие агропромышленного комплекса Нижегородской области»	4 270,9
«Переселение граждан из аварийно - жилищного фонда»	3 354,4

Таким образом, исходя из данных таблицы видно, что наибольшие суммы направлены на развитие образования и социальной поддержки граждан. Минимальные суммы, в размере 4 270, 9 млн. руб. и 3 354,4 млн. руб. направлены на программы «Развитие агропромышленного комплекса Нижегородской области» и «Переселения граждан из аварийно - жилищного фонда».

Из всех представленных данных можно сделать общий вывод о том, что наибольшую часть всех доходов областного бюджета составляют налоги. Данная статья дохода напрямую связана:

- увеличением акцизов на нефтепродукты;
- рост налогов на доходы физических лиц;
- рост налоговых поступлений по имуществу организаций;
- увеличение поступлений по арендной плате за землю и рост поступлений штрафов, выведенных посредством фото и виде фиксации.

Наибольшее количество средств из регионального бюджета направляется не только на образование, но и на социальную политику. Это наглядно продемонстрировано на примере развития дошкольного образования в г. Нижний Новгород: начато строительство еще одного учреждения в Нижнем Новгороде – на 110 мест. В 2016 году началось строительство детсада на 300 мест в микрорайоне «Бурнаковский» в Московском районе Нижнего Новгорода.

Среди же направлений развития образования стоит отметить систему поддержки талантливой молодежи – школьников, студентов, аспирантов и молодых ученых, которая успешно действует в Нижегородской области.

В 2016 году более 1 тысячи человек получили различные премии, именные стипендии, гранты федерального и регионального уровня, общая сумма поддержки составила около 13 миллионов рублей *(более половины – из областного бюджета)*.

Из регионального бюджет выделяются минимальные суммы, направленные на развитие следующих направлений государственных программ «Развитие агропромышленного комплекса Нижегородской области» и «Переселения граждан из аварийно - жилищного фонда».

Первый заместитель Председателя Правительства Нижегородской области Евгений Люлин признается, что господдержка сельского хозяйства невысока по сравнению с европейскими странами и целым рядом и Американского континента, и даже Азии. Вопросы агропромышленного комплекса актуальны и остаются на повестке дня федеральных органов власти, ведь эффективность реализации государственных и региональных целевых программ по развитию сельскохозяйственного производства напрямую зависит от мер государственной поддержки и от рационального использования выделенных средств на решение первоочередных задач.

Стоит отметить, что на сегодняшний день расходы на сельское хозяйство определяются приоритетными при планировании бюджета на следующий год, предполагается изыскание 4 млрд. рублей из областного бюджета на следующий год (по словам Заместителя Председателя Законодательного Собрания Нижегородской области, руководителя фракции «Единая Россия» Ольги Щетининой) [5].

В итоге можно сформулировать ряд решений и предложений по данному вопросу:

- создание Общественно - экспертного совета по развитию АПК региона, разработать дорожную карту развития новых направлений сельскохозяйственной отрасли с учетом возможностей муниципальных районов и городских округов области, проанализировать возможности увеличения субсидий и объемов финансирования по различным направлениям и программам.
- начать работу по совершенствованию федерального законодательства в направлении государственной поддержки и развития сельскохозяйственной отрасли.
- активизировать работу по созданию сельскохозяйственных производственных кооперативов, усилить работу по муниципальному земельному контролю, по оформлению прав на невостребованные земельные доли.

Список литературы

1. Леонов В.В. Региональные бюджеты в бюджетной системе Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. 2009. №6 (77)
2. Информационный сборник исполнения бюджета Нижегородской области за 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // mf.nnov.ru / files / 2 _ 5 _ 6 / 2017 / Sbornik _ 01 _ 01 _ 2017.pdf, свободный.
3. Отчет Губернатора о результатах деятельности Правительства Нижегородской области в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // government - nnov.ru / ?id=196762, свободный.
4. Официальный сайт Министерства финансов Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // mf.nnov.ru, свободный.
5. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // mcx.ru, свободный.

© А. А. Гончарова, 2017

УДК 33.338

Е.В. Башкирова
О.А. Горлина
А.М. Сазонова
студенты 4 курса УПО СГЭУ, г. Самара, РФ, E - mail: gag13@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье описывается деструктивное поведение сотрудников организации, способное оказывать влияние не только на трудовую дисциплину и внутрикорпоративную систему коммуникаций, но и на экономические показатели, определяющие лидирующее или отстающее положение по отношению к конкурентам.

Ключевые слова: деструктивное поведение, трудовое поведение, персонал организации, управление организацией.

Персонал организации – важный ресурс эффективной деятельности организации. Руководители компаний заинтересованы в высококвалифицированных специалистах, в их качественном выполнении своих трудовых функций, поэтому в условиях современного конкурирующего рынка целесообразно уделять особое внимание культивированию

конструктивного поведения. Однако возможные негативные изменения в поведении сотрудников способны оказывать разрушительное воздействие на результаты деятельности организации. Возникает необходимость изучения причин деструктивного поведения с целью их дальнейшего устранения.

Деструктивное трудовое поведение, являясь частным случаем трудового поведения, представляет собой внешне наблюдаемые действия, поступки субъекта трудовой деятельности, препятствующие достижению целей организации и несущие негативные последствия для нее. В целом поведение сотрудника можно охарактеризовать как деструктивное, если оно становится причиной «целенедостижения» [2].

Стоит отметить обоснованность использования термина «трудовое поведение», связанного с изучением причин, мешающих сотрудникам реализовывать непосредственно трудовую функцию. Трудовое поведение включает ряд элементов, например, циклически повторяющиеся действия; поведенческие стереотипы и их осознанное или неосознанное повторение; спонтанные действия, спровоцированные определенными обстоятельствами или эмоциональным состоянием. Деструктивное поведение может проявиться в рамках любого из выделенных элементов.

Типология видов деструктивного поведения может включать [3]: агрессивное поведение, нарциссическое (эгоцентрическое) поведение, ригидное поведение, неэтичное поведение, психически обусловленное деструктивное поведение.

Перечисленные виды деструктивного поведения относятся к числу наименее тяжелых с точки зрения юридической ответственности. Данная классификация позволяет выявить не самые опасные нарушения трудовой функции работником, однако они могут быть не менее опасными с точки зрения экономической угрозы для организации.

К числу причин возникновения деструктивного поведения также относится профессиональное выгорание. Большой объем работы, рутинность трудового процесса, стрессы приводят к проблемам не только психологического, но и экономического характера. Ухудшение качества рабочей силы снижает эффективность труда и, как следствие, доходы в целом. Причины проявления у сотрудников отдельных видов деструктивного поведения, по мнению А.М. Лялина можно объединить в группы [3, с.48]: (рис.1)

Несоответствие личных качеств и умений сотрудника требованиям должностной инструкции:

- в случаях отсутствия тщательного подбора персонала на ключевых позициях могут оказаться сотрудники, несоответствующие предъявляемым требованиям со стороны организации.

Конформизм:

- присутствие "носителя власти" может быть причиной подчинения и выполнения деструктивных действий.

Неправильная система стимулирования:

- неправильно подобранная система стимулирования может спровоцировать деструктивное поведение.

Расстройства личности:

- синдром дефицита внимания и гиперактивность, тревожность, фобии, депрессия, посттравматическое расстройство, нервное истощение.

Рис. 1. Причины возникновения деструктивного поведения

Рассмотрев различные причины деструктивного поведения, стоит перейти к тем последствиям, которые несут негативную функцию для деятельности организации.

Деструктивное трудовое поведение приводит к снижению темпов производства, качества продукции или услуг, конфликтам в коллективе, напряженным отношениям между работниками и работодателями. Все это в конечном итоге ставит под угрозу стабильность всей организации. Для оптимизации и повышения эффективности управления персоналом руководству необходимо понимать природу деструктивного поведения. Это позволит принимать конкретные решения, устраняющие или ограничивающие распространение последствий деструктивного поведения в организации.

С целью систематизации различных проявлений деструктивного поведения следует рассмотреть классификацию, которая объединяет формы деструктивной мотивации по следующим основаниям [2]: (рис. 2)

1. По конечной направленности негативных последствий деструктивного поведения: негативные последствия для
- отдельных членов организации, групп, отделов (агрессия);
- всей организации в целом (воровство, саботаж, мошенничество).

2. По уровню нарушения: деструктивные формы поведения, нарушающие
- социальные нормы и предписания (сплетни, оскорбления);
- дисциплинарные предписания (опоздания, некачественное выполнение заданий);
- административные предписания (мелкое хищение, повреждение имущества);
- уголовные предписания (мошенничество, воровство).

3. По причинам возникновения деструктивного поведения: обусловленное
- личностными характеристиками работника;
- внешней средой организации;
- организационными особенностями, процессами и явлениями;
- особенностями непосредственно выполняемой работы.

Рис. 2. Классификация последствий деструктивного поведения

Рассмотренная классификация позволяет более полно описать весь спектр форм деструктивного поведения работников. Она также может помочь в проведении социологических исследованиях деструктивного трудового поведения в организации с целью его устранения.

Деструктивное поведение сотрудников является разрушающим, поскольку оно сказывается на экономических, социально - психологических, организационно - управленческих факторах. Поэтому необходимо проводить профилактические мероприятия, направленные на устранение деструктивного поведения в организации.

Приоритетными задачами в области предупреждения нарушений дисциплины и законности в организации является обеспечение гарантий профессиональной и личной безопасности сотрудников, создание оптимальных условий для их профессиональной деятельности, формирование положительного социально - психологического климата в коллективах.

На этапе отбора возникает необходимость выявления кандидатов, характеризующихся деструктивным поведением. На основе медицинских и психологических показаний

происходит дальнейшее отсеивание людей. В период испытательного срока проводится наблюдение за поведением нового работника, его деятельностью, желанием работать по данной специальности. Лица группы «повышенного психологического внимания», принятые на работу, остаются под пристальным вниманием со стороны руководителей подразделений и психолога до полной адаптации.

Практика показывает, что в результате долгой напряженной деятельности, при истощении резервных возможностей человека в первые годы работы наступают нервные срывы. Важным моментом для сотрудника в этот период является поддержка в коллективе (прямое содействие или моральная поддержка).

Для работы с сотрудниками «повышенного психологического внимания» психологи используют следующие методы: психодиагностику, которая представляет собой изучение и составление плана работы с данным сотрудником; индивидуально - психокоррекционную работу, которая заключается в индивидуальном консультировании, работе с семьей и выработке стиля поведения по отношению к сотрудникам; групповую работу, включающую проведение в рамках служебной подготовки лекций и практических занятий, направленных на совершенствовании личности сотрудника и др.

Таким образом, деструктивное поведение сотрудников оказывает негативное влияние на деятельность организации. Необходимо своевременно выявлять причины данного поведения, проводить действенные мероприятия, направленные на его устранение.

Список использованной литературы:

1. Беляева М.Г. Неформальные механизмы регулирования отношений субъектов рынка труда // Вестник СГЭУ. 2013. № 09 (119).
2. Нарожная Д.А. Формы деструктивного трудового поведения работников // Вестник РУДН. – 2015. – №1. – Режим доступа: https: // goo.gl / 3wtFZU.
3. Теория менеджмента: Учебник для вузов / Под ред. А.М. Лялина. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.

© Е.В. Башкирова, О.А. Горлина, А.М. Сазонова

УДК 336.027

О.Е. Горобцова
магистрант 3 курса факультета финансовый менеджмент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал
E - mail: asteria1905@gmail.com

ТОКЕНИЗАЦИЯ НА БЛОКЧЕЙН: ПЕРСПЕКТИВЫ, ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ, ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация

Статья направлена на анализ такого явления как токенизация, подробно рассмотрены возможности внедрения данной технологии на блокчейн.

Ключевые слова:
криптовалюта; токен; актив; цифровой баланс; блокчейн; децентрализация.

Сегодня распространение криптовалют открыло возможность пользователям не только полностью контролировать собственные средства, но и создало широкое пространство для токенизации физических активов и их учета.

Криптовалюта дает возможность широкой общественности получить доступ к традиционным инвестиционным инструментам. Такие активы как недвижимость, предметы искусства, полезные ископаемые с помощью их токенизации становятся доступны массовому потребителю.

Целесообразно определить, что «токен» является единицей учета, используемой для представления цифрового баланса в некотором активе. Контроль и учет данной единицы отражается в базе данных на основе популярной технологии блокчейн, доступ к токенам происходит через специализированные приложения с применением схем электронной подписи.

Выделяют 3 вида токенов:

1. Equity tokens – представляют собой акции компании.
2. Utility tokens – данный вид отражает некоторую ценность в рамках бизнес - модели онлайн - платформы (репутация, баллы за определенные действия, игровая валюта).
3. Asset - backed tokens – цифровые обязательства на реальные товары или услуги (потребительские товары, стоимость работы специалиста и т.д.). [3]

Исходя из вышеперечисленного напрямую обеспечен только asset - backed tokens. В данному случае токен становится цифровым отражением физического актива или услуги. Например, цифровые обязательства могут налагаться на земельный участок. Конвертируемость цифровой единицы учета гарантирует компания, которая осуществляет хранение товаров или предоставляет услуги.

Таким образом, токенизация это процесс трансформации учета и управления активами, при котором каждый актив представляется в виде цифрового токена. Целью токенизации является создание цифровых аналогов физических ценностей или услуг для быстрой и безопасной работы с ними.

Необходимо отметить, что блокчейн сам по себе обеспечивает лишь функцию хранения информации об активе с ограниченными возможностями по осуществлению транзакций. Любая полноценная система токенизации будет включать в себя:

1. Управление ролями (пользователями и администраторами системы).
2. Контроль жизненного цикла актива (эмиссия, купле - продажа и т. д.).
3. Управление безопасностью.
4. Интеграции с системами KYC / AML.
5. Интеграции с платежными гейтвеями.
6. Управление комиссиями, лимитами, событиями.
7. Мобильные и веб - приложения.
8. Биржевой модуль или интеграции с внешними биржами. [2]

При таком подходе каждая компания будет владеть собственной системой, сопоставимой с тем, что сегодня компании имеют свою учетную (бухгалтерскую) систему. Для интеграции в бизнес необходимо разработать единые технические стандарты по

созданию системы и всех её компонентов. Документированная технология позволяет использовать одни и те же компоненты платформы повторно, увеличивая их надежность и повышая прогнозируемость работы системы.

Выделим перспективы, которые открываются перед владельцами активов и инвесторами:

– увеличение скорости заключения сделки, в связи с отсутствием необходимости перемещения активов и документального оформления прав собственности;

– повышение безопасности хранения и передачи данных с помощью технологии блокчейн;

– невмешательство третьих лиц, которых можно исключить из цепочки или чье участие можно отразить на уровне «smart contracts»;

– многофункциональность инфраструктуры за счет подключения дополнительных модулей (аутентификация, регулярные платежи, карточки пополнения);

– упрощение и удобство пользования, т.к. возможности платформы можно интегрировать в пользовательский интерфейс мобильного приложения. [2]

В последствии вышеизложенные изменения в инфраструктуре принесут ряд позитивных изменений. С точки зрения функциональности системы можно ожидать появления подключаемых модулей бизнес - логики и «smart contracts»; в разрезе *безопасности* – прозрачный аудит в режиме реального времени с доступом к результатам для всех сторон, а также гарантированная синхронизация данных между участниками торгов; для *управления* появится возможность коллективного распоряжения активами, не требующего доверия; в разрезе *удобства* – возможность работы любого софта с любой торговой площадкой.

В перспективе токенизация позволяет добиться неожиданных эффектов. Среди них – добавление активам свойств, изначально им не присущих:

– подтверждение истории владения;

– возможность деления на мельчайшие фракции;

– способность интегрировать принципы управления в сам актив;

– увеличение стоимости тонизированного актива относительно его физического аналога.

Список использованной литературы:

1. Bitcoin в России, Информационный портал о криптовалюте Bitcoin [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: https: // 1 - биткоин.рф / bitcoin / (дата обращения 19.12.2017)

2. Журнал ForkLog [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: https: // forklog.com / (Дата обращения: 19.12.2017)

3. Форум Bitcoin [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: https: // bitcointalk.org / (Дата обращения: 18.12.2017)

4. Crypto - Curancy Market Capitalizations [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http: // coinmarketcap.com / (дата обращения 18.12.2017)

© О.Е. Горобцова, 2017

УДК 6148:665.6

И.Н. Гусев
студент 4 курса ИАиС ВолгГТУ,
г. Волгоград, РФ
E - mail: maggot.gusev@yandex.ru
О.А. Мулюкина
Старший преподаватель ИАиС ВолгГТУ ,
г. Волгоград, РФ
E - mail: sherban.cola@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ ПРИЧИН И ПОСЛЕДСТВИЙ АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЙ НА ОБЪЕКТАХ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

Нефтеперерабатывающая промышленность обладает огромным производственным потенциалом, нефть стала жизненно важной частью нашей жизни и экономики. Ежедневно мы используем более 3000 продуктов, которые в той или иной степени получают из нефти. Бензин и другое топливо, косметика, синтетические ткани, удобрения – это лишь малая часть продуктов, которые можно получить из нефти, и все это производство невозможно осуществить без объектов нефтепереработки.

Переработка нефти на современном нефтеперерабатывающем комплексе включает первичные и вторичные процессы. К процессам первичной переработки нефти относят установки обезвоживания и обессоливания нефти, а также атмосферной и вакуумной перегонки. Вторичные процессы включают термические и каталитические процессы (рис.1). Основными термическими процессами переработки нефтяных фракций являются процессы атмосферно - вакуумной перегонки, висбрекинга, термического крекинга, коксования и пиролиза.[1] Основными процессами углубленной переработки нефти являются каталитические процессы: гидрокрекинг и каталитический крекинг.

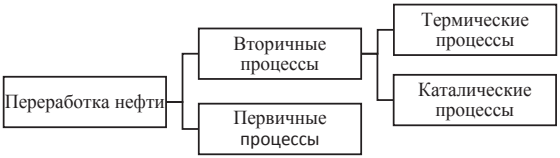


Рисунок 2. Процессы переработки нефти

Итак, нефтепереработка включает в себя множество технологически сложных процессов, поэтому причин, по которым может произойти аварийная ситуация много. Обобщив, их можно подразделить на организационные и технические причины (рис.2).

К техническим причинам, как показывает проведенный анализ, можно отнести: износ технического оборудования, конструктивные недостатки устройств, несовершенство технологий. К основным организационным причинам относятся: нарушение технологии производства, неосторожные действия персонала, недостаточный уровень знаний работников, ошибочная организация производства.

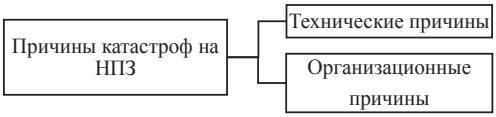


Рисунок 3. Причины аварий на нефтеперерабатывающих заводах

Наглядно на рисунке 3 представим одну из возможных аварийных ситуаций на объекте нефтепереработки, произошедшей по причине, отнесенной к организационной, составим сценарий ее развития: из - за неисправности и несвоевременного ухода за оборудованием, происходит утечка газа из проржавевшей трубы. Постепенно облако газа перемещается в часть завода, где находится газовый факел. После того как облако добралось до факела происходит объемный взрыв, который повреждает контейнеры с газом и резервуары с нефтью. Дальше по цепной реакции газ начинает кипеть и взрываться по очереди в разных контейнерах, а в резервуарах с нефтью возникает пожар.

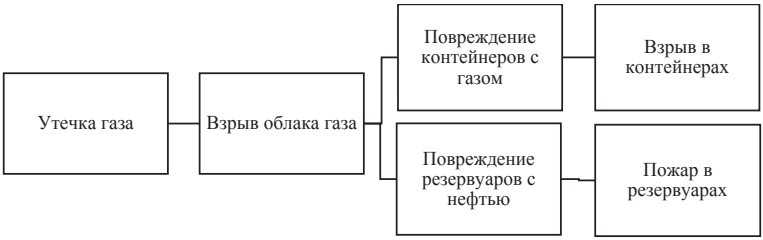


Рисунок 3. Сценарий развития аварийной ситуации на нефтеперерабатывающем заводе

Статистический анализ, проведенный на основе данных из отчетов Ростехнадзора, показал, что в период с 2013 года по 2017 год, в России произошло 25 аварий. Наиболее крупная по экономическому ущербу и тяжелая по последствиям авария произошла 16 июля 2016 года. В филиале ПАО «АНК «Башнефть» «Башнефть — Уфанефтехим» на установке Гидрокрекинг (С - 100) «Площадки газокаталитического производства», произошла разгерметизация теплообменных трубок входного коллектора секции аппарата воздушного охлаждения вследствие коррозионно - эрозионного износа входного коллектора с выбросом парогазовой фазы продуктов реакции в смеси с водородосодержащим газом и последующим взрывом. При аварии были смертельно травмированы шесть человек, пять — из числа производственного персонала, один — командир газоспасательного отряда. 10 апреля 2015 г произошла авария в ОАО «Ангарская нефтехимическая компания». На установке компримирования и сжигания факельных газов, находящейся в плановом капитальном ремонте, произошел пожар, в результате которого получили ожоги различной степени тяжести 5 человек из числа подрядной организации и персонала установки, из них смертельную травму получил начальник установки. Комиссией по техническому расследованию аварии установлено, что причиной возгорания и развития пожара явилось истечение газового конденсата в месте проведения ремонтных работ, что стало возможным вследствие несогласованных действий персонала и ответственных за проведение

подготовительных работ по пропарке трубопровода. В месте демонтажа диафрагмы и снятия специальной заглушки трубопровода произошло истечение газового конденсата, который воспламенился от падающих сверху искр, где проводились подрядной организацией огневые работы.

Рассмотрев эти и другие аварии, можно сделать вывод, что все аварии объединяет, то, что они, как правило, сопровождались пожарами, взрывами, выбросами опасных веществ, на рисунке 3 наглядно представлено их процентное соотношение.

Рисунок 4. Аварии на объектах нефтепереработки на территории России с 2013 по 2017 г.г.

Кроме того, аварии на объектах нефтепереработки объединяют, конечно же, последствия произошедших ситуаций, а именно губительное воздействие на человека и окружающую среду. Попадая в окружающую среду, углеводороды нефти оказывают негативное действие на экологические системы, губят живые организмы и изменяют условия их обитания. Основную опасность для человека представляют ожоги, отравление парами нефтепродуктов, осколки, которые образуются в результате взрывной волны. Нефтяная пленка нарушает энерго - , тепло - , влаго - и газообмен загрязненной водной поверхности с атмосферой, изменяет цвет воды, придает ей специфический вкус и запах, а главное - вызывает нарушение физиологической активности у гидробионтов.

Тем не менее, нефть в современном мире играет важную роль. Нефтеперерабатывающая отрасль в свою очередь дает нам использовать весь потенциал этого ископаемого топлива. Но также как нефть и нефтепродукты полезны для человечества, также они и несут серьёзную опасность для людей. Для предотвращения опасных факторов данного производства нужно больше уделять времени и ресурсов для разработки мероприятий по защите людей и окружающей среды от негативного воздействия. Проведя данное исследование, можно предложить следующие мероприятия: своевременное обслуживание оборудования; повышение надежности всех систем на производстве; повышение квалификации рабочего персонала; оборудование резервуаров крышами и понтонами; применение антикоррозийных материалов и ингибиторов коррозии; внедрение мероприятий по очистке сернистой и высокосернистой нефти; внедрение системы по сбору попутных газов от нефтепереработки; внедрение системы герметизации всех коммуникаций; рационализация эксплуатации канализационных систем.

Список литературы

1.Основы химии и технологии мономеров: Учеб. Пособие / Н.А. Платэ, Е.В.Сливинский. – М.: Наука: МАИК “Наука / Интерпериодика”, 2002. - 696

2. Электронный ресурс «Большая Энциклопедия нефти и газа». http: // www.ngpedia.ru

3.Статья в интернете «ЧП на нефтеперерабатывающих заводах в России в 2008 - 2013 гг.». https: // ria.ru / spravka / 20130822 / 957868347.html

4.Статья в интернете «Взрыв на НПЗ Амуэй». http: // neftegaz.ru / news / view / 103908 - Vzryv - na - NPZ - Amuey - Amuay - v - Venesuele - proizoshel - iz - za - utechki - gaza

5. Электронный ресурс «Информация об авариях, произошедших на предприятиях, подконтрольных территориальным органам Федиральной службы по экологическому, технологическому, атомному надзору // Ростехнадзор». http: // www.gosnadzor.ru / public / annual _ reports / .

© И.Н. Гусев, О.А. Мулюкина, 2017

УДК 330

В.В. Даньшина
канд. пед. наук, доцент СГТУ имени Гагарина Ю.А.,
г. Саратов, РФ
E - mail: varvara.danshina@gmail.com

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫЯВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОВ

Аннотация

В статье автор анализирует критерии выявления кластеров. Критерии автор разделяет на две группы: по составу и по типу сравнительных преимуществ.

Ключевые слова:

Кластер, высокотехнологичный кластер, географический кластер, производственный кластер.

В настоящее время существует несколько критериев выявления кластеров.

В результате разработки концепции межорганизационных сетей в Германии и практики развития кластеров в Великобритании было выделено четыре метода, с помощью которых можно идентифицировать кластер:

• Географический кластер - как было описано выше.

• Секторальные кластеры (группа предприятий, действующих совместно в одном и том же коммерческом секторе, например, морской флот (юго - восточная Англия, Каус и теперь Солент) и фотоника (Aston Science Park, Бирмингем).

• Горизонтальный кластер (взаимосвязи между предприятиями при совместном использовании ресурсов, например, управление знаниями).

• Вертикальный кластер (то есть кластер цепочки поставок).

Кроме того, ожидается, что, в частности, в немецкой модели организационных сетей, взаимосвязанные предприятия должны взаимодействовать и предпринимать решительные действия по крайней мере на двух отдельных уровнях заинтересованных организаций.

По типу сравнительных преимуществ

Выделено несколько типов бизнес - кластеров, основанных на различных видах знаний:

• Высокотехнологичные кластеры. Эти кластеры ориентированы на высокие технологии, хорошо адаптированы к экономике знаний и, как правило, имеют в своем составе известные университеты и исследовательские центры, такие, например, как Силиконовая долина, EastLondonTechCity или Paris - Saclay.

• Исторические кластеры, основанные на ноу - хау. Они основаны на более традиционных видах деятельности, которые на протяжении многих лет сохраняют свое преимущество в производственно - технических и коммерческих знаниях (некоторые из них - на протяжении столетий). Они часто зависят от отрасли. Например, Лондон как финансовый центр, кластеры обувной промышленности в Италии.

• Кластеры, обеспеченные эксклюзивными ресурсами - они создаются, потому что их сравнительное преимущество связано с географическим положением. Например, кластеры производства вина в солнечных регионах, окруженных горами, где могут расти подходящие сорта винограда - некоторые районы Франции (Бургундия и Шампань), а также Ломбардия, Испания, Чили и Калифорния.

• Низкозатратные производственные кластеры. Эти кластеры обычно появляются в развивающихся странах в определенных отраслях, таких как автомобилестроение, электроника или текстиль. Примерами могут служить электронные кластеры в Мексике (например, Гвадалахара) и Аргентина (например, Кордова). Кластерные фирмы обычно обслуживают клиентов в развитых странах. Драйверами появления таких кластеров являются наличие дешевой рабочей силы, географическая близость к клиентам (например, в Мексике - для клиентов из США, в Восточной Европе - для западноевропейских клиентов).

• Кластеры информационных и знаниеемких услуг. Подобно дешевым производственным кластерам, эти кластеры, как правило, появились в развивающихся странах. Они характеризуются наличием недорогих навыков и опыта, служащих растущему глобальному спросу на все более специализированные (то есть стандартизированные, менее специфичные для фирмы) услуги, например, в области знаний - разработка программного обеспечения, инженерная поддержка, аналитические услуги. Примеры – Бангалор (Индия), Ресифи (Бразилия), Шанхай (Китай). Многонациональные корпорации сыграли важную роль в «настройке» условий ведения бизнеса в этих кластерах. Одним из примеров этого является установление совместных связей с местными университетами для обеспечения поставок квалифицированных инженеров с более низкими издержками [1].

Критерии выявления кластеров представлены в табл. 1.

Таблица 1. Критерии выявления кластеров.

Группа критериев	Методы идентификации кластера
По составу	• Географический кластер; • Секторальные кластеры; • Горизонтальный кластер; • Вертикальный кластер.
По типу сравнительных преимуществ	• Высокотехнологичные кластеры; • Исторические кластеры, основанные на ноу - хау;

	• Кластеры, обеспеченные эксклюзивными ресурсами; • Низкозатратные производственные кластеры; • Кластеры информационных и знаниеемких услуг.

Таким образом, мы выделили критерии, по которым определяются кластеры (по составу и по типу сравнительных преимуществ).

Список использованной литературы:

1. Manning S. Customizing Clusters: On the Role of Western Multinational Corporations in the Formation of Science and Engineering Clusters in Emerging Economies / S. Manning // Economic Development Quarterly. – 2008. – Vol. 22. – № 4. – P. 316 - 323.

© В.В. Даньшина, 2017

УДК 336.77

А. А. Демидович
студент СФУ
г. Красноярск, РФ
E - mail: demidovichforeveryoung@mail.ru
И.А. Демидович
студент СФУ
г. Красноярск, РФ
E - mail: demidovichilya1@gmail.com

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

в статье представлено исследование проблем банковского инвестиционного кредитования в России. Актуальность темы определяется тем, что инвестиционные кредиты оказывают влияние на экономические показатели деятельности предприятия. Основными методами исследования являются: теоретический анализ аспектов темы, обобщение и формализация. В результате данной работы были исследованы проблемы банковского инвестиционного кредитования в России.

Ключевые слова:

кредитование; инвестиционный кредит; проблемы банковского инвестиционного кредитования; инвестиционное кредитование в России

Важным фактором развития российской экономики являетсяувеличениеобъема инвестиций и применение такого инструмента, как банковское инвестиционное кредитование. Всовременной России существуют проблемы, которые препятствуют этому.

Проблемами, ограничивающими инвестиционное кредитование, являются:высокий кредитный процент, инвестиционные риски, неопределенность экономической ситуации и недостаточный спрос на продукцию.

Кроме того, существуеттакой фактор, как сложный механизм получения кредитов, невысокая прибыльность инвестиций в основной капитал и несовершенная законодательная база.

Политическая ситуация также неблагоприятновлияет наотечественную экономику в общем, и банковский сектор в частности. С 2014 года, данная проблема усугубляетсявведением иностранными государствами санкций в отношении России, что способствует ограничению выхода на зарубежные рынки капитала.

Низкий уровень диверсификации российской экономики также является фактором, который сдерживает рост инвестиционного кредитования. Экономика страныналходится в зависимости от цен на сырье на мировых рынках. Это является фактором риска для инвесторов с точки зрения подверженности влиянию кризисных явлений

Кадровая проблема также является актуальной на сегодняшний день. Проблема заключается в нехватке у руководителей компетенции, необходимой для реализации крупных инвестиционных проектов.

Существует проблемный аспект, который связан с собственниками предприятий. Данный аспект заключается в том, что собственники далеко не всегда решаются брать ответственность за будущее своих предприятий, и не прибегают к использованию такого инструмента как банковское инвестиционное кредитование.

Факторы, препятствующие повышению роли инвестиционных кредитов коммерческих банков в финансировании реального сектора отечественной экономики, в первую очередь сопряжены с невысоким уровнем ресурсного потенциала, объемом и качествомбанковских капиталов, недостаточной сбалансированностью кредитов и источников их фондирования по срокам, высокими рисками инвестиционных вложений в реальный сектор экономики [1].

Структура ресурсного потенциала, накопленного банками, его масштаб, имеют важное значение для обеспечения увеличения объема инвестиционного кредитования. Инвестиционные кредиты характеризуются большим объемом вложений и высокими рисками. Это обуславливает важность наличия ресурсной базы, которая была бы достаточной для осуществления инвестирования и диверсификации рисков. Поэтому повышение объёмов банковского инвестиционного кредитования в большой мере определяется решением проблемы его капитализации, повышением объемов и качества капитала.

Согласно официальной статистике Банка России, произошло сокращение действующих кредитных организаций с 1136 на 1.01.2008 г. до 834 на 1.01.2015 г. Всего около 25 % кредитных организаций имеет собственный капитал объемом более 1 млрд.руб.Произошлоусиление неоднородности и концентрация банковского сектора, доля крупнейших государственных банков в совокупном объеме банковских активов увеличилась с 44 % до 56 % [2].

Таким образом, на сегодняшний день существует ряд проблем, решение которых необходимо для обеспечения роста объемов банковского инвестиционного кредитования.

Список использованной литературы:

1. Юсупова, О.А. Инвестиционное кредитование в условиях кризиса / О.А. Юсупова // Инновационная экономика и общество. – 2015. – №2(8). – С. 122 - 129.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gks.ru

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2017

УДК 332

А. А. Демидович
студент СФУ
г. Красноярск, РФ
E - mail: demidovichforeveryoung@mail.ru
И.А. Демидович
студент СФУ
г. Красноярск, РФ
E - mail: demidovichilya1@gmail.com

МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА В РОССИИ

Аннотация

авторами было проведено исследование мер по развитию сельских территорий и сельскохозяйственного сектора в России

Актуальность темы определяется тем, что сельское хозяйство является важной отраслью экономики, которая играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности в стране, в обеспечении сбалансированности экономики. Основными методами исследования являются: теоретический анализ аспектов темы, обобщение и формализация. В результате данной работы были исследован меры по развитию сельских территорий и сельскохозяйственного сектора в РФ.

Ключевые слова:

сельское хозяйство; сельские территории; развитие сельского хозяйства в России; меры по развитию сельского хозяйства.

На территории России расположено около 403 миллионов гектаров сельскохозяйственного назначения. Насчитывается около 153 тысяч населенных пунктов,в которых проживает около 26 % населения Российской Федерации [1].

Данная часть населения является поселенческо - демографическим потенциалом сельских территорий. Жители сельской местности являются носителями традиций и культуры России. Продукция, производимая предприятиями агропромышленного комплекса–важнейшая компонента, обеспечивающая продовольственную безопасность стране.Это обуславливает важность развития сельского хозяйства и сельских территорий.

Для того, чтобы улучшить ситуацию в улучшения ситуации в агропромышленном комплексе и обеспечитьразвитии сельской местности необходимо предпринять комплекс мер. Перечислим ряд из них:

Особое внимание необходимо уделить дальнейшему развитию взаимодействия власти и населения для благоустройства и развития сельской территории. Сельские жители знают о многих актуальных проблемах и нуждах села.

Необходимо регулирование вопроса по формированию цен на агропродовольственном рынке. Потребительские цены на розничном рынке увеличиваются быстрее, чем ценыреализации сельскохозяйственной продукции предприятиями агропромышленного

комплекса. Значительная часть прибыли остаётся в карманах посредников. Это неблагоприятным образом сказывается как на производителях, так и на потребителях.

Также необходимо обеспечить производителям сельхозпродукции доступ на рынок конечного потребителя. Это позволит значительно уменьшить цены за счет уменьшения числа посредников.

Важно более активно использовать финансово - кредитную систему как инструмент поддержки сельскохозяйственных производителей. Предоставление кредитов на выгодных условиях, субсидирование и иные меры поддержки.

Решать социальные проблемы села. Самыми главными из которых являются борьба с бедностью, повышение доходов жителей села и улучшение демографической ситуации [2].

Также важно более активно привлекать молодых специалистов в сельскохозяйственную деятельность при помощи следующих действий: реализация выгодной ценовой политики для жителей села; обеспечение молодых специалистов жильем; обеспечение молодых специалистов достойной заработной платой; развитие инфраструктуры села. Данный аспект является неотъемлемым фактором для роста важной для страны сельскохозяйственной отрасли экономики.

Таким образом, данный комплекс мер призван стимулировать социально - экономическое развитие сельских территорий, повысить эффективность государственной политики в агропромышленном секторе и способствовать ростууровня жизни сельских жителей.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gks.ru
2. Бурмистрова А. А., Родионова Н. К., Кондрашова И. С. Государственная поддержка модернизации сельского хозяйства в России // Социально - экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 3.

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2017

УДК 004.8

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

К ВОПРОСУ О МОДЕЛЯХ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ПОДБОРЕ И УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Предлагаю быть реалистами. Пока на российском рынке нет роботов / ботов, которые могут полноценно:

- управлять комфортными коммуникациями двух людей (реального соискателя и его будущего руководителя) на собеседовании;

- ответить на все вопросы соискателя, включая самые «нетиповые» и «неожиданные» (пока компьютер не может пройти тест Тьюринга);
- соотносить привычки и / или ожидания человека с уже сформированной корпоративной культурой будущего работодателя;
- прочитать истинный смысл «между строк»;
- тонко чувствовать внутренний мир соискателя (его потребности, потенциал и прочее).

К преимуществам «человеческого подхода» можно отнести способность реагировать не только на ответы, но и на поведение кандидата, подключать профессиональное чутье, оценивать моральные качества. В общем, всё то, что мы записывали в «недостатки». Вся разница в том, что преимуществами этот подход обрастает только при грамотном применении. При определении второстепенных характеристик или при совершении окончательного выбора.

С точки зрения ввода данных, в России при сложных процедурах кадрового делопроизводства, также именно «человеческий фактор» позволяет корректно отобразить данные по сотрудникам с районными коэффициентами, северными надбавками, и другими параметрами, чтобы впоследствии не возникло вопросов или ошибок в расчете заработной платы.

Кроме того, у HR есть еще ряд важных функций, которые едва ли могут быть автоматизированы. Прежде всего, это роль модератора и посредника между руководством и рядовыми сотрудниками, между различными отделами. Во - вторых, это роль собственно постановщика задач. Бизнес больше не хочет принимать в отношении персонала решений, основанных исключительно на ощущениях и личном восприятии, он требует все большего сбора данных о сотрудниках, об их талантах, об их реакции на те или иные события. Но именно HR - менеджер решает, какие данные нужны для решения тех или иных бизнес - задач, именно он отвечает за интерпретацию полученных результатов.

Бот никогда не поймет, подойдёт ли человек команде и отдельному руководителю по темпераменту. На некоторые вакансии мы можем взять людей без опыта: главное, чтобы у них были горящие глаза и желание делать свою работу хорошо. Если миновать человеческий фактор, можно ошибочно взять в команду компетентного сотрудника, который не вольется в коллектив и начнет потихоньку разрушать его изнутри.

Бот не сможет в полной мере проверить кандидата на поведение в нестандартной ситуации, проверить гибкость мышления кандидата. В конце концов, HR — лицо компании, ему нужно установить личностный контакт, воодушевить кандидата, «продать» вакансию.

Во время собеседования HR должен понять, подходит ли кандидат на должность не только по профессиональным компетенциям, но и по личностным характеристикам — экстравертности или интровертности, лидерским качествам, привычке перекладывать ответственность и так далее. Существующие на данный момент боты совершенно не способны настолько тонко и многогранно оценить кандидата. Поэтому от живого общения с соискателями никуда не деться.

Кроме того, хорошо проведённое личное интервью может повысить лояльность кандидата компании. Ведь собеседование — это «смотрины» и компании тоже. Нормальные кандидаты не будут обсуждать тонкие и деликатные моменты вроде увольнения с предыдущего места с окошком мессенджера. Просто представьте, что вам нужно переманить у конкурентов ценного руководителя — неужели вы доверите это роботу?

Как с любым модным трендом (а сейчас роботизация и автоматизация в HR – это, без сомнения, горячая тема), с этим нельзя впадать в крайности. Автоматизация ответов на отклики кандидатов, рассылка тестов и оценка результатов тестирования, парсинг резюме – да, отличные темы. Но если в работу приходит вакансия в духе: «А покажите нам сильных коммерческих директоров из конкурентных компаний», тут без творческого подхода и человеческого фактора никак не обойтись.

Кроме того, пока что не встречаются программы, которые по скупо заполненному профилю кандидата в Linked in или другой профессиональной сети поймут, чем действительно занимается кандидат. Или, например, будут знать, что в вендоре А сотрудник на позиции Technical Presale только спецификации на оборудование составляет, а в вендоре В на такой же роли Technical Presale проясняет бизнес - и техническую потребность клиента, разрабатывает архитектуру решения, привлекает, если надо, компании - партнеры, защищает финальный проект перед уровнем борд и борд - 1 в компании - клиенте.

Список использованной литературы:

1. Бугаков В.М., Гончаров В.Н. Управление персоналом. – М.: Инфра - М, 2014. – 317 с.
2. Дейнека А.В. Управление персоналом организации. – М.: Дашков и К, 2014. – 318 с.

© А. И. Долгоруков

УДК 331.6

Донгак В.А.
Студент 3 курса, Экономический факультет ТувГУ,
г. Кызыл, РФ

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА

Аннотация

В данной статье исследуются некоторые проблемы рынка труда региона, уделяется внимание вопросам молодежной занятости и безработицы.

Ключевые слова:

Рынок труда, безработица, занятость, молодежь, Республика Тыва

Современная ситуация на рынке труда в Российской Федерации остается достаточно сложной и в каждом субъекте РФ отличается проблемами, неоднозначно влияющими на

экономическое развитие региона. Уровень безработицы в Республике Тыва выше в 3,3 раза, чем в России, и в 2,6 раза, чем в Сибирском федеральном округе.

Под влиянием кризисных явлений на рынке труда Республики Тыва (впрочем, как и в других регионах РФ) в 2008–2010 гг. происходило увеличение общей численности безработных. С конца 2008 г. экономика Республики Тыва испытывает воздействие системного мирового финансового кризиса, который замедлил темпы социально - экономического развития страны в целом (значительно повысив социальную напряженность на рынках труда) и привел к снижению уровня занятости населения. По сравнению с другими регионами РФ влияние кризиса на экономику Республики Тыва является менее заметным и выраженным. Однако в республике произошло снижение уровня занятости населения, основными причинами чего явилось обвальное падение объемов производства во всех сферах экономики, сопровождавшееся сокращением спроса на труд.

Следует отметить положительную динамику изменения ситуации, на рынке труда республики начиная с 2011 г. [3]. Так, произошло снижение уровня зарегистрированной безработицы, уровня общей безработицы, нагрузки на одну вакансию, при этом вырос уровень занятости, составивший 50,7 % против 45,9 % в 2008 г. Рост уровня занятости населения произошел за счет лиц, занятых в домашнем хозяйстве (производство сельскохозяйственной продукции), в лесном хозяйстве, занимающихся охотой и рыболовством для продажи или обмена (начиная с 2011 г. расширен круг лиц, отнесенных к занятому населению) [4]. В 2012 г. общая численность безработных по сравнению с 2010 г. снизилась на 6,4 тыс. чел., или на 22,5 % , и составила 22 тыс. чел. (см. табл.1).

Таблица 1. Ситуация на рынке труда Республики Тыва в 2000 –2012 гг.

Показатель	**2000**	**2003**	**2006**	**2008**	**2010**	**2011**	**2012**
Общая численность безработных, тыс. чел.	27	28	26	23	28	23	22
Уровень общей безработицы, %	23,6	20,7	20,3	18,6	21,7	17,3	18,4
Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. чел.	4,5	14,5	10,1	8,3	7,2	6,7	6,0
Уровень зарегистрированной безработицы, %	3,9	10,9	7,9	6,8	5,7	5,0	5,0
Нагрузка незанятого населения на одну заявленную вакансию	51,8	42,7	35,8	35,5	12,4	9,6	8,2
Потребность организаций в работниках (заявлено в органы ГСЗ), чел.	114	401	346	269	584	693	734

Безработица наиболее распространена среди трудоспособного населения, особенно среди молодежи. Ситуация, складывающаяся на молодежном рынке труда Республики Тыва, является достаточно напряженной. Доля молодежи в численности безработных республики составляет 38,1 % .

Не снижается количество безработных, проживающих в сельской местности (66,1 %). Сельская безработица — это проблема более острая, чем безработица городская [1]. Уровень безработицы среди сельской молодежи составляет 72,9 % . Уровень сельской

безработицы превышает уровень городской безработицы почти в 2,3 раза. При этом среди занятого населения показатели следующие: доля сельского населения составляет 39,6 % , городского — 60,4 % , сельской молодежи — 24,1 % , городской молодежи — 75,9 % .

Самая большая возрастная группа молодежи в составе безработных республики — это лица в возрасте от 20 до 29 лет, на их долю приходится 37 % общей численности безработных. Все более высокие требования работодателей к уровню квалификации, к наличию стажа работы и к практическим навыкам работников и претендентов на вакантные рабочие места в разы снижает возможность трудоустройства молодежи.

В то же время одной из причин молодежной безработицы является приток на рынок труда специалистов — выпускников высших и средних учебных заведений, на специальности которых отсутствует спрос со стороны работодателей. Устремления молодежи, их интересы приходят в явный конфликт с потребностями рынка труда республики. С одной стороны, большое количество молодых людей, окончивших профессиональные учебные заведения, остается без работы, с другой — многие вакансии систематически не заполняются.

Список использованной литературы:

1. Балакина Г.Ф., Кылгыдай А.Ч. Концептуальные основы регулирования рынка труда региона // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 37. С. 13.
2. Ешпанова Д.Д., Айтбай К.О., Айдарбеков З.С. Молодежь Казахстана — проблемы ее социального развития // Социс. 2008. № 5. С. 62.
3. Соян Ш.Ч. Статистический анализ рынка труда Республики Тыва / Социально - экономические и правовые основы развития экономики: колл. Монография [под ред. Р.Г. Юсупова]. – Уфа: Аэтерна, 2016. - С. 48 - 69.
4. Соян Ш.Ч. Ретроспективный анализ проблем агропромышленного комплекса Республики Тыва в период реформ // Региональная экономика: теория и практика. - 2017. Т. 15. № 9 (444). - С. 1740 - 1751.
5. Статистический ежегодник Республики Тыва: Стат. сб. / Тывастат. Кызыл. 2012. С. 30.

© В.А. Донгак, 2017

УДК – 366

В.И. Дорохова
Студентка 4 курса РГЭУ(РИНХ),
г.Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: miss.doroxowa@yandex.ru
Научный руководитель: Н.Н. Столбовская
канд. экон. наук, доцент РГЭУ(РИНХ),
г.Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: Nord - ost - snn@ya.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ

В настоящее время мы часто слышим о такой серьезной проблеме, как отмывание денег, которые были получены преступным путем, а также их дальнейшее проникновение в легальную экономику. Данный вопрос затрагивает множество стран, а потому он без

сомнений является актуальным. Ведь одним из важнейших условий для деятельности организованной преступности является легализация денег. Глобализация мировой экономики и растущая эффективность рынков капитала дают возможность перемещать немаленькие суммы как на внутренних финансовых рынках, так и из одной страны в другую. Вследствие этого преступники получают возможность безнаказанно «отмывать» средства, полученные ими в результате незаконной деятельности.

Бесспорно отмывание денег оказывает влияние на распределение, перераспределение денежных ресурсов, а также не стоит забывать о том, что под угрозой оказывается макроэкономическая стабильность. Осуществляя свою деятельность, преступники опираются на существующие недочеты, а в некоторых случаях даже полное отсутствие правовой базы.

В связи с острой необходимостью систематизации действий правоохранительных органов в 1989 году была создана специальная международная комиссия по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ).

Важным этапом в развитии этой организации явилось принятие особого документа – сорока рекомендаций. Данный документ позволяет осуществлять финансовую разведку, контроль в финансовых учреждениях, преследование незаконных действий в экономической сфере. Даже несмотря на то, что этот акт не является международным, он рассматривается как всеобщий международный стандарт в области ПОД / ФТ.

Создание группы ФАТФ, принятие сорока рекомендаций – это то, что было необходимо для обеспечения контроля над финансовыми «махинациями». До этого момента не существовало единого централизованного органа, который бы занимался решением острых проблем, связанных с «отмыванием» денег.

Впоследствии были созданы также региональные группы по типу ФАТФ. Их главная задача - контроль над соблюдением стандартов борьбы с легализацией доходов. В настоящее время существует 8 таких групп.

Настойчивый призыв выполнять рекомендации ФАТФ содержится в резолюции СБ ООН 1617. В свою очередь, данная резолюция носит обязательный характер для всех государств - членов.

Проанализировав эффективность программ МВФ по ПОД / ФТ, исполнительные директора Фонда пришли к выводу о потребности согласовывать с ФАТФ методологию наблюдения, анализа и оценки деятельности государств, направленной на борьбу с отмыванием «грязных» денег.

Базельский комитет банковского надзора указывает на то, что не будет повторять действия ФАТФ в рамках своих стандартов. Совместно с Оффшорной группой банковского надзора они всячески поддерживают принятие и осуществление рекомендаций ФАТФ, главным образом связанных с банками. Так как группа является общепризнанным «производителем» международных стандартов в направлении ПОД / ФТ, она также занимается и их пояснением.

Происходит это следующим образом: ФАТФ издает рекомендацию, а по ней выпускаются пояснительные записки и примеры их воплощения. В рамках ФАТФ существует специальная система контроля с целью исполнения единых международных стандартов в сфере ПОД / ФТ. Исполнение рекомендаций ФАТФ осуществляется при

помощи механизма взаимного мониторинга. То есть в сфере данной структуры международное право приняло новые виды и модели международного контроля.

Из всего вышеперечисленного следует, что в настоящий момент ФАТФ включает группу постоянных членов, группу наблюдателей, соответствующую организационную структуру, права и задачи, модели контроля за исполнением поставленных вопросов. Мнения по поводу ФАТФ делятся, кто - то считает, что ФАТФ – это международный орган, существующий с целью решения конкретных задач, другие видят группу в качестве самостоятельной международной организации.

На сегодняшний день существует множество структур, которые не имеют правового статуса международных, но от этого они не перестают играть важную роль в регулировании международно - правовых отношений. Новый этап в развитии международного права предоставит им возможность занять должное место среди субъектов этого права.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" // Правовая система «КонсультантПлюс», 2017
2. Леверьева Е.В. Финансовый контроль. Пути повышения эффективности государственного финансового контроля [Текст] / Е.В. Леверьева // Молодой ученый. - 2015. - №12. - С. 445 - 448.
3. http: // www.fatf - gafi.org / - официальный сайт ФАТФ

© В.И. Дорохова, 2017

УДК 2964

Т.В. Гениберг
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация
М.В. Драгунов
студент 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления

ЦЕНОВЫЕ ЦИКЛЫ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

В данной статье рассмотрена структура ценовых циклов на российском фондовом рынке за последние семнадцать лет. Проанализирована динамика таких индексов как индекс ММВБ, индекс корпоративных облигаций, индекс государственных облигаций. Данные индексы скорректированы на инфляцию, что позволяет выявить реальный рост цен на инструменты фондового рынка. Выявлены ценовые циклы на всех трех рынках, их

динамика, уровни и сделан прогноз о дальнейшем движении российского фондового рынка.

Ключевые слова

Финансовые рынки, циклы, фондовый рынок, акции, облигации, ценные бумаги, кризис

В условиях рыночной экономики на любом рынке наблюдаются ценовые колебания, которые вызваны влиянием на рынок различных факторов, но в конечном итоге цена на товар или услугу формируется под давлением двух основных факторов: спрос и предложение.

Любая отрасль чувствует себя хорошо и находится на подъеме тогда, когда спрос на ее продукцию достаточно высок в долгосрочной перспективе. Высокий спрос приводит к тому, что цены в отрасли начинают расти, и в нее приходит большое количество новых игроков, как следствие, капитала. В долгосрочной перспективе происходит уравновешивание рыночных сил. Но рынок не идеален, часто импульсивен, эмоционален и стремится получить «легкие деньги». Поэтому даже при относительно равновесном состоянии на рынок продолжают приходить новые игроки, а старые игроки продолжают увеличивать объемы производства, что приводит к кризису перепроизводства, как следствие, к падению цен на товары, уменьшению рентабельности и к уходу с рынка наиболее слабых игроков.

Исходя из вышесказанного, мы можем сделать предположение, что разумный инвестор будет входить на рынок тогда, когда рынок находится на низких ценовых уровнях, а выходить тогда (если цель инвестора продать бизнес), когда рынок находится в состоянии эйфории, но никак не в депрессии.

В рамках нашей статьи мы рассмотрим данную тему на примере российского фондового рынка. Сам фондовый рынок имеет некоторую специфику и отличается от классических товарных рынков, однако, рыночные законы на нем действуют все те же, а поведение игроков еще более иррационально, чем на других рынках.

Выявим, в чем же заключаются отличия фондового рынка от других рынков.

Во - первых, цены на финансовые активы, особенно на обыкновенные акции, в большей степени, чем на других рынках зависят от настроения участников рынка и от их будущих ожиданий. Из - за этого участники рынка могут, как покупать активы по неоправданно завышенным ценам, так и продавать их по ценам значительно ниже справедливых цен.

Во - вторых, бумаги на фондовом рынке можно разделить на две большие категории: долевые ценные бумаги и долговые ценные бумаги.

На фондовом рынке как и на любом другом рынке имеется так называемый эффект перепроизводства или эффект мыльного пузыря. Дело в том, что когда ценная бумага какой - то привлекательной компании находится на ценовых уровнях значительно ниже балансовой, а рентабельность является очень высокой, при этом многие агентства предсказывают рост данной компании, то и владельцы ценных бумаг могут быть уверены в том, что они будут получать доход на свои вложения.

Этот период можно назвать первым этапом. На первом этапе происходит то, что на рынок начинает приходить много новых денег и игроков, которые также желают стать совладельцами успешного и дешевого бизнеса или дать в долг под хорошие проценты такому бизнесу. Количество ценных бумаг ограничено – предложение низкое, новые ценные бумаги не эмитируют, а желающих их приобрести много – спрос высокий. Это

приводит к тому, что новые покупатели вынуждены выкупать ценные бумаги у текущих владельцев по более высоким ценам, чем те, которые сейчас сложились на рынке, следовательно, это приведет к росту рыночных цен.

Второй этап характеризуется тем, что в перспективе нескольких лет экономика растет, растут компании и прибыль, которую дают эти компании, растет их балансовая стоимость и дивидендная доходность, средние темпы роста рыночных цен на финансовые активы совпадают или незначительно превышают темпы роста экономики. Компании начинают эмитировать новые ценные бумаги: выпускать акции и облигации для привлечения нового капитала и дальнейшего расширения своего бизнеса. Это увеличивает предложение, спрос пока что остается высоким.

На третьем этапе, еще через несколько лет, приблизительно через 8 - 12 после начала первого, цены на активы начинают значительно обгонять рост реальной стоимости, которая за ними стоит, рентабельность, которую дают компании на свою капитализацию становится менее привлекательной из - за беспрецедентно высоких цен. На рынке все меньше желающих покупать такие дорогие активы. При этом компании, пользуясь ситуацией, стараются эмитировать все больше новых ценных бумаг, чтобы привлечь больше денег, продавая по завышенным ценам. Также на таком рынке наблюдается большое количество IPO (первичное публичное размещение акций), многие компании пользуются сложившейся эйфорией на рынке и становятся публичными. В таких условиях инвестиционным андеррайтерам становится гораздо проще оценить компанию и продать по завышенным ценам. Как правило, спрос и предложение уравновешиваются только сейчас, и предложение начинает постепенно превышать спрос.

В итоге финансовому рынку в таком состоянии только не хватает толчка. Это может быть переоценка рынка крупными игроками, как в 1987 году, скандал вокруг целой отрасли, как это было на рынке доткомов в начале 2000 - х годов, долговой кризис на другом финансовом рынке, например, ипотечном, как это было в 2007 - 2008 годах.

В рамках нашего исследования мы изучили динамику изменений индекса ММВБ (MICEXINDEXCF) за последние девятнадцать лет, динамику индекса корпоративных облигаций (MICEXCBITR) и динамику индекса государственных облигаций (RGBITR) за последние четырнадцать лет. Необходимо отметить, что индекс ММВБ рассчитывается без учета дивидендов, в то время как облигационные индексы рассчитываются по методике совокупного дохода (таблицы 1).

Таблица 1 – Динамика индекса ММВБ, корпоративных облигаций и государственных облигаций в России в 1998 - 2016 гг., %

Год	MICEXINDEX CF (5)	MICEXCBITR (4)	RGBITR (3)	Инфляция (6)
1998	- 48,75	-	-	84,50
1999	279,39	-	-	36,60
2000	- 21,54	-	-	20,10
2001	81,82	-	-	18,80
2002	30,04	-	-	15,06
2003	60,39	18,28	27,48	11,99

2004	7,28	6,46	10,96	11,74
2005	83,33	6,98	11,71	10,91
2006	67,16	9,13	6,93	9,00
2007	11,63	6,55	7,31	11,87
2008	- 67,20	- 12,10	- 5,78	13,28
2009	121,18	24,01	39,21	8,80
2010	23,18	13,86	8,30	8,78
2011	- 16,93	6,28	5,62	6,10
2012	5,17	8,68	14,80	6,58
2013	1,99	8,76	3,67	6,45
2014	- 7,28	- 1,44	- 14,23	11,36
2015	26,30	18,66	29,41	12,91
2016	26,69	10,84	14,85	5,38

На основании таблицы 1 произведем корректировку данных на уровень инфляции с целью нивелирования ее влияния (таблица 2).

Таблица 2 – Скорректированная динамика индекса ММВБ, корпоративных облигаций и государственных облигаций на инфляцию в России в 1998 - 2016 гг., %

Год	MICEXINDEX CF (5)	MICEXCBITR (4)	RGBITR (3)	Инфляция (6)
1998	- 72,22	-	-	84,50
1999	177,74	-	-	36,60
2000	- 34,67	-	-	20,10
2001	53,05	-	-	18,80
2002	13,01	-	-	15,06
2003	43,22	5,62	13,83	11,99
2004	- 3,99	- 4,73	- 0,70	11,74
2005	65,30	- 3,54	0,72	10,91
2006	53,36	0,12	- 1,90	9,00
2007	- 1,21	- 4,76	- 4,08	11,87
2008	- 71,05	- 22,40	- 16,83	13,28
2009	103,29	13,98	27,95	8,80
2010	13,24	4,67	- 0,44	8,78
2011	- 21,71	0,17	- 0,45	6,10
2012	- 1,32	1,97	7,71	6,58
2013	- 4,19	2,17	- 2,61	6,45
2014	- 16,74	- 11,49	- 22,98	11,36
2015	11,86	5,09	14,61	12,91
2016	20,22	5,18	8,98	5,38

На основании таблицы 2 произведем расчет индекса ММВБ, корпоративных облигаций и государственных облигаций (таблица 3).

Таблица 3 – Расчет индекса ММВБ, корпоративных облигаций и государственных облигаций в России за 2002 - 2016 гг. с учетом инфляции, %

Год	MICEXINDEX CF (5)	MICEXCBITR (4)	RGBITR (3)	Инфляция (6)
2002	100,00	100,00	100,00	
2003	143,22	105,62	113,83	11,99
2004	137,51	100,62	113,03	11,74
2005	227,30	97,06	113,85	10,91
2006	348,58	97,18	111,68	9,00
2007	344,36	92,55	107,13	11,87
2008	99,69	71,82	89,10	13,28
2009	202,67	81,86	114,00	8,80
2010	229,50	85,68	113,50	8,78
2011	179,68	85,83	112,99	6,10
2012	177,30	87,52	121,99	6,58
2013	169,87	89,42	118,52	6,45
2014	141,44	79,15	91,29	11,36
2015	158,21	83,17	104,62	12,91
2016	190,20	87,48	114,02	5,38

Исходя из полученных данных, можно определить, что первый цикл начался в начале 2000 - х годов и закончился в конце 2008 года. Окончанию этого финансового цикла во всем мире способствовал долговой кризис в США.

Второй цикл, по нашему мнению, начался в 2009 году и закончился только в конце 2014 года. По индексу ММВБ после 2008 года наблюдается рост только два года, после этого реальная стоимость индекса снижалась на протяжении четырех лет. Точкой минимума стал конец 2014 года, а именно падение, связанное с вводом санкций в отношении российских компаний и падением цен на нефть. Для индекса корпоративных облигаций и государственных облигаций ситуация похожа. Индекс корпоративных облигаций демонстрирует стабильный рост на протяжении пяти лет после кризиса 2008 года. В 2014 году наблюдается падение на 11,5 % , которое удалось преодолеть и вернуться на прежний уровень только через два года. Индекс государственных облигаций показывает ценовой максимум в конце 2012 года, после чего наблюдается двухлетнее снижение реальной стоимости, точка минимума была достигнута в конце 2014 года. Этот цикл уникален для России, так как не является общемировым, пока в развитых странах шел бурный рост финансовых активов, благодаря политике количественного смягчения проводимой центральными банками, в России наблюдается падение из - за ухода с рынка иностранных капиталов, изменения перспектив для нефтяной отрасли и девальвации курса рубля.

Обобщая данные по реальной стоимости трех индексов, можно сказать, что первый цикл роста цен наблюдается с начала XXI века и до конца 2008 года, второй цикл наблюдается с начала 2009 года и до конца 2014 года. Третий же цикл начался в начале 2015 года.

Хотя третий цикл начался только в 2015 году, есть все основания полагать, что он продлится не долго, так как на российский фондовый рынок может оказать влияние

возможное сворачивание программы количественного смягчения ФРС и ЕЦБ (количественное смягчение наоборот). Однако до этого момента российский фондовый рынок имеет все шансы на рост, так как Центральный Банк Российской Федерации планомерно снижает ключевую ставку. Продолжение снижения ключевой ставки в перспективе может привести к раскачиванию экономики и к установлению игроками на фондовом рынке новой «нормы процента», а это в свою очередь приведет к увеличению рыночной стоимости ценных бумаг компаний.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 Грэхем, Б. Разумный инвестор / Бенджамин Грэхем ; пер. В. Кравченко, Н. Скачек. – Москва : Вильямс, 2011. – 400 с.

2 Заметки в инвестировании. – Изд. 2 - е, перераб. и доп. – Санкт - Петербург : Свое издательство, 2015. – 496 с.

3 Индекс государственных облигаций RGBITR – Московская биржа [электронный ресурс] URL: http: // www.moex.com / ru / index / RGBITR (дата обращения 19.10.2017)

4 Индекс корпоративных облигаций MICEXCBITR – Московская биржа [электронный ресурс] URL: https: // www.moex.com / ru / index / MICEXCBITR (дата обращения 18.10.2017)

5 Индекс ММВБ MICEXINDEXCF – Московская биржа [электронный ресурс] URL: http: // www.moex.com / ru / index / MICEXINDEXCF (дата обращения 18.10.2017)

6 Инфляция в России – Уровень инфляции в России [электронный ресурс] URL: http: // xn - - - - ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn - - p1ai / (дата обращения 15.10.2017)

7 Кийосаки, Р. Финансовый IQ / Роберт Кийосаки ; пер. С. Борич. – Минск : Попурри. – 2017. – 304 с.

© Т.В. Гениберг, М.В. Драгунов, 2017

УДК 330

Д.С Дубровина
Студентка 4 курса, УлГТУ, г.Ульяновск, РФ
darya.dubrovina.dubrovina@mail.ru
А.Н Никулин
к.ф. - м.н., доцент «Финансы и Кредит, УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ

ОЦЕНКА АКЦИЙ СБЕРБАНКА

Аннотация:
Статья посвящена привлекательности акций компаний АО Сбербанк. В статье раскрыт анализ эффективности деятельности компании, достаточность капитала, рентабельность. Показаны факторы привлекательности акций Сбербанка.

Ключевые слова: акции, уставный капитал, чистая прибыль, дивиденды.

Сбербанк является крупнейшим коммерческим банком на территории Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют более четверти банковской системы страны. Кредитный портфель Сбербанка включает в себя около трети всех выданных в России кредитов. Филиальная сеть банка включает 17 территориальных банков и около 20 тысяч подразделений по всей стране. По данным журнала The Banker, стоимость бренда "Сбербанк" в 2016 году составила до 5,39 млрд. долл., позволив Сбербанку поднять позицию в мире и в рейтинге коммерческих банков по стоимости бренда. Акции Сбербанка, наряду с акциями Газпрома, являются самыми ликвидными инструментами на российском фондовым рынке. На Московской бирже торгуются обыкновенные и привилегированные акции Сбербанка.

Чистая прибыль АО "Сбербанк" по МСФО за 1 квартал 2017 года выросла на 41,5 % и составила 166,6 млрд руб. Об этом говорится в сообщении компании. Прибыль на обыкновенную акцию составила 7,79 руб., рост на 41,9 % по сравнению с 1 кварталом прошлого года. Рентабельность капитала в годовом выражении достигла 23,1 % , по сравнению с 19,3 % в 1 квартале 2016 года, что является очень хорошим уровнем для финансового сектора. Банку удаётся контролировать расходы. Так, за год операционные расходы группы увеличились символически на 2,4 % . Прибыль "Сбербанка" за 1К 2017 г. по МСФО составила рекордные 165 млрд руб. (+17 % к / к), ROE достигла 23 % . Результат компании превзошел ожидания консенсус - прогноза, "Сбербанк" продолжает оставаться одной из лидирующих систем по которой зарабатываются денежные средства. На этом фоне акционеры могут ждать увеличения дивидендных выплат по итогам 2017 года.

На сентябрь 2017 года акции Сбербанка увеличили свои показатели больше, чем необходимо. Цена обыкновенных акций Сбербанка примерно в 1,5 раза превышает их стоимость:

- Цена в районе 180 рублей за акцию;
- «Балансовая» стоимость акции 126 рублей.

Рассмотри как менялась цена и стоимость (балансовая стоимость) акций Сбербанка за последние 5 лет на рисунке 1.

Рисунок 1 –Изменение акций ОАО Сбербанка на протяжении 5 лет.

В действительности данное превышение является нормальным явлением для акций успешных бизнесов, так как в цене такой акции заложена оценка не только текущего состояния бизнеса, но ожидания будущего прироста прибыли.

Возможно спрогнозировать стоимость акций Сбербанка, при этом надо понимать, что цена почти никогда не совпадает со стоимостью: она всегда или выше или ниже «стоимости», и это совершенно нормально для любых активов, в отношении которых действуют законы спроса и предложения.

«Too big to fail» — этой фразой обозначают такие организации, в существовании которых заинтересовано само государство, т.к. их возможное падение может повлечь дестабилизацию государства в целом.

Можно сделать вывод, о том что акции Сбербанка буду расти в будущем, так как у Сбербанка практически нет коммерческих рисков. Прогноз по акциям Сбербанка облегчается, когда становится ясно, что банкротство этому бизнесу не грозит. За счёт статуса в масштабе страны, Сбербанк является надежной опорой от рисков, последней инстанцией для людей, охваченных тревогой и страхом. Таким образом, Сбербанк является прямым бенефициаром (выгодоприобретателем) от проблем в российской экономике. Сбербанк — сосредоточил у себя 20 % всех it - специалистов страны. Через несколько лет Сбербанк может сосредоточит у себя:

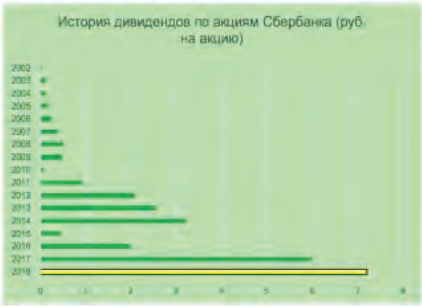
- Патенты на разработки в сфере «финтеха»: стыке финансов и технологий;
- Подготовленные кадры it - специалистов;
- Опыт во внедрении инновационных сервисов и технологий.

Многие аналитики допускают мысль, что Сбербанк будет разрабатывать свои сервисы на основе популярной сейчас технологии блокчейн, используемой для организации функционирования криптовалют (Биткоин и т.д.).

ОАО Сбербанк на протяжении всей своей истории платил достаточно маленькие дивиденды по сравнению с другими компаниями. Рассмотри историю дивидендов по акциям сбербанка на рисунке 2.

История дивидендов по акциям Сбербанка

Год	див-ды
2018	7,22
2017	6
2016	1,97
2015	0,45
2014	3,2
2013	2,57
2012	2,08
2011	0,92
2010	0,08
2009	0,48
2008	0,51
2007	0,3855
2006	0,2644
2005	0,1726
2004	0,1337
2003	0,1083
2002	0,0525



Дивиденды платились скромные. Но в ближайшие годы ситуация может сильно поменяться. В 2018 году Сбербанк выплатит дивиденды по итогам работы компании за 2017 год. Так как на сегодняшний день уже известна прибыль Сбербанка за 1 полугодие 2017, то методом приблизительной экстраполяции (сравним темп прироста прибыли с

первым полугодием 2016 года), можно считать, что размер дивидендов по акциям Сбербанка в 2018 году составит около 7,2 рублей на одну обыкновенную акцию. Это будут максимальные дивиденды по акциям Сбербанка за всю их почти 20 - летнюю историю.

Список используемых источников

1. Генрих Эрдман. Осторожно, акции или правда об инвестировании в России. - М.: НТ Пресс, 2016. – С.144

2. В.Ф. Карбовский. Краткосрочное инвестирование на рынке акций. - М.: Едиториал УРСС, 2015. – С. 128

3. А. Н. Никулин, И. В. Карпухин ФИНАНСОВАЯ МАТЕМАТИКА ЦЕННЫХ БУМАГ Учебное пособие Ульяновск УлГТУ 2012. – С. 87.

© Д.С Дубровина, А.Н Никулин, 2017

УДК 330

Д.С Дубровина
Студентка 4 курса, УлГТУ,
г.Ульяновск, РФ
E - mail:
darya.dubrovina.dubrovina@mail.ru
Е.В Романенко
Ассистент кафедры «Финансы и Кредит, УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ

СОВРЕМЕННЫЙ ТИП МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация

Банковский маркетинг является сложной, многогранной наукой, которая в современных условиях требует повышенного внимания. В статье показаны особенности, концепций маркетинга в банковском секторе для повышения эффективности и конкурентоспособности кредитно - финансовых организаций. Определение банковского маркетинга и пути реализации его в рамках деятельности банка.

Ключевые слова: функции, банковская сфера, маркетинг, особенности, концепция, эффективность**,** банковская услуга.

Маркетинг в банковской сфере выполняет те же функции и строится на тех же принципах, что и маркетинг в других сферах экономики.

Основная причина перехода банков к маркетинговой стратегии состоит в усилении конкуренции как между самими банками, так и между банковскими и небанковскими кредитными организациями.

Имеет ли смысл особое выделение банковского маркетинга? Ведь во всех остальных отраслях также разрабатываются товары, услуги, устанавливаются цены и применяются аналогичные инструменты рыночной политики.

Специфика банковского маркетинга связана с особенностями банковского продукта - банковской услуги. Что это за особенности?

1) Во - первых, как и другие услуги, банковские услуги в основе своей абстрактны, не имеют материальной субстанции.

2) Во - вторых, оказание банковских услуг связано с использованием денег в различных формах и качествах.

3) В - третьих, абстрактные банковские услуги приобретают зримые черты посредством договорных отношений.

4) В - четвертых, купля - продажа большинства банковских услуг обладает протяженностью во времени. Как правило, сделка не ограничивается однократным актом [1, с. 131].

Банковский маркетинг можно определить, как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Это предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов.

В банках все больше применяется интегрированный маркетинг, целью которого является не только привлечение клиентов, но и постоянное улучшение качества их обслуживания. Специфика интегрированного маркетинга заключается в том. Что коммерческие банки заинтересованы не только в привлечении денежных средств клиентов, но и в активном их использовании с помощью эффективного кредитования предприятий, учреждений, государства, населения. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений банка с вкладчиками, так и в сфере кредитных вложений. Цели банка в этих двух сферах различны: в первой - привлечение клиентов в качестве вкладчиков денежных средств, а во второй - направить кредитные ресурсы банка таким предприятиям, которые использовали их с наибольшей пользой и были бы в состоянии возвратить кредит в установленные сроки [3, с. 9].

В современно время в развитии банков главную роль, играют новые информационные и коммуникационные технологии. Предоставляя широкие возможности в области сбора и обработки огромных массивов информации, новые технологии вместе с тем позволяют устанавливать тесные доверительные отношения с клиентами, акционерами и персоналом, а также развивать новые типы отношений с ними. Выделяют новый тип банковского маркетинга - электронный маркетинг, при котором особое значение должно придаваться таким основополагающим факторам, как информация, технология, распределение, коммерческий и человеческий потенциал сотрудников банка. Электронный маркетинг – это тот же самый маркетинг, реализуемый с использованием электронных средств массовой информации и, в частности, всемирной сети Интернет. Основными инструментами для электронного маркетинга является электронная почта, тематические сайты и форумы, социальные сети, позволяющие продвигать свой продукт в среде заинтересованной аудитории.

Участие банка в сети Интернет, бывает на следующих различных уровнях:

Первый уровень - предоставительско - информационный: банки открывают сайты или своего рода Internet - витрины. Такие сайты предоставляют доступную всем посетителям единую информацию. В целом сайт первого уровня выполняет функцию своеобразной виртуальной визитной карточки.

Второй уровень - операционный. Банки предоставляют реальные банковские ресурсы на своих сайтах с тем, чтобы клиенты могли дистанционно управлять своими счетами. Второй уровень содержит общедоступную информацию, однако, в отличие от сайтов - визитных карточек, они позволяют посетителям взаимодействовать с банком. С позиции маркетинга

второй уровень позволяет банку собрать определённую информацию о покупателях и их предпочтениях. В практике российских банков имеется достаточно примеров использования сайтов второго уровня

Третий уровень позволяет банку начать работу в рамках Интернет - банкинга, т.е. предоставлять клиентам онлайновый доступ к счёту, обеспечивать им возможность самостоятельно осуществлять перевод средств со счёта на счёт в режиме реального времени, оплачивать счета, получать ежемесячные выписки по банковским карточкам и т.д. [1, с. 132].

Переход к новому типу маркетинга будет иметь для многих многочисленные последствия. Прежде всего он затронет сферу управления коммерческой информацией, позволяя банкам проводить более продуманную политику привлечения и удержания клиентов, что предполагает оценку "стоимости" потерянного клиента, выявление наиболее интересных категорий клиентов, продвижение к более персонализированному подходу к клиенту, возможность проникать на международные рынки с минимальными издержками и т.д. Ускорится разработка новых продуктов и услуг, непосредственно связанных с новыми технологиями, расширится использование виртуальных каналов сбыта, изменится политика ценообразования, клиенты будут получать качественные услуги в режиме онлайн и т. д.

Однако успех нового типа маркетинга не предопределен заранее. Он потребует серьезных размышлений о структуре банков и других финансовых институтов.

Список использованных источников

1. Викулов В.О. Маркетинг банковских продуктов / В.О. Викулов // Маркетинг в России. - 2013. №1. - 131 - 133 с.

2. Гаврилов Д.А. Развитие банковского маркетинга в России / Д.А. Гаврилов // Маркетинг. - 2012.№7. - 4 с.

3.Галачева С.Е. Проблемы возникающие в банковском маркетенге / С.Е. Галачева // Маркетинг. - 2013. №5. - 15 с.

4. Красовский Д.Ю. Банковский маркетинг а России и за рубежом // Маркетинг. 2013. №9. - 6 с.

5. www.cfin.ru. Панова Г.С. «Концепция банковского маркетинга».

© Д.С Дубровина, Е.В Романенко, 2017

УДК 330

Д.С Дубровина
Студентка 4 курса, УлГТУ, г.Ульяновск, РФ
darya.dubrovina.dubrovina@mail.ru
Е.В Романенко
Ассистент кафедры «Финансы и Кредит, УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье исследуется категория «инвестиционная привлекательность предприятия» и методические подходы к её оценке. Показаны подходы к оценке инвестиционной

привлекательности компаний, пути расчета хозяйственного состояния предприятия, используя финансовые показатели, а так же факторы инвестиционной привлекательности компании.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, комплексная методика, методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия, факторы внешнего и внутреннего воздействия.

Инвестиционная привлекательность не только финансово - экономический показатель, а модель количественных и качественных показателей - оценок внешней среды политической, экономической, социальной, правовой и внутреннего позиционирования объекта во внешней среде, качественная оценка его финансово технического потенциала, что позволяет варьировать конечный результат.

Основными целями оценки инвестиционной привлекательности являются:

- Определение текущего состояния предприятия и перспектив его развития;
- Разработка мер по существенному повышению инвестиционной привлекательности;
- Привлечение инвестиций в рамках соответствующей инвестиционной привлекательности и объемах получения комплексного подхода для положительного эффекта от освоения привлеченного капитала [1, ст. 156].

В современной экономической литературе практически нет четкости в определении сущности инвестиционной привлекательности и правильной системы ее оценки. Многие специалисты приравнивают инвестиционную привлекательность к оценке эффективности инвестиционных проектов.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это определенная совокупность характеристик его производственной, а так же коммерческой, финансовой, в некоторой степени управленческой деятельности и особенностей того или иного инвестиционного климата, по результатам которого свидетельствуют о целесообразности и необходимости осуществления инвестиций в него. Побеждает как правило инвестиционно - привлекательный объект в который происходят вложения инвестиций.

На сегодняшний день большое количество фирмы находятся в жесткой конкуренции на получения дополнительного капитала для развития будущего проекта. В основном вкладывают деньги в проект, который тщательно разработан, инвестор здраво может увидеть картину доходов после реализации. Поэтому стоит разработать отчет с финансовыми показателями, где можно увидеть нюансы.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется путем расчета хозяйственного состояния предприятия, используя финансовые показатели. В состав этих показателей входят:

- Ликвидность – показывает, насколько быстро предприятие может превратить свои активы в денежные средства в случаи необходимости;
- Имущественное положение - отражает долю оборотных и необоротных средств в общем имуществе предприятия;
- Деловая активность – показатель характеризует все финансовые процессы на предприятии, от которых в свою очередь зависит прибыль предприятия;
- Финансовая зависимость – показывает зависимость предприятия от внешних источников финансирования и возможно ли функционирование без дополнительных средств;

- Рентабельность – отражает эффективность использования предприятием своих финансовых возможностей.

Раскроем несколько подходов к оценке инвестиционной привлекательности компаний. Первый подход основывается на показателях оценки конкурентоспособности и финансово - хозяйственной деятельности фирмы. Что касается второго подхода, то в нем активно применяются такие категории, как «инвестиционный потенциал», «инвестиционный риск», а также методы оценки инвестиционных проектов. Третий же подход базируется на оценке стоимости компании [2, ст. 216].

Каждому подходу и каждому методу присущи свои недостатки, преимущества, а также пределы для применения на практике.

Таким образом, можно прийти к такому логическому умозаключению, что чем больше будет использовано одновременно в процессе оценки методов и подходов, то тем выше окажется достоверность и объективность отражения инвестиционной привлекательности компании.

Одним из немаловажных факторов инвестиционной привлекательности фирм выступает наличие необходимого инвестиционного ресурса или капитала. Структура капитала выступает основным определителем его цены, но, тем не менее она не может выступать достаточным и необходимым условием эффективной работы фирмы. С другой стороны, чем меньше цена капитала, тем будет являться привлекательнее фирма для потенциальных инвесторов [4, ст. 346].

У потенциальных инвесторов есть собственные устоявшиеся представления о том, по каким правилам должна функционировать компания, чтобы заслужить их внимание и деньги. Оценка инвестиционной привлекательности фирмы проходит по нескольким направлениям. Факторы инвестиционной привлекательности делят по разным признакам.

К внутренним факторам относят состояние оборудования фирмы, навыки ее управленцев, финансовую стабильность и прочие факторы, вопросы с которыми решает непосредственно руководство фирмы. К внешним относят все связанное с экономическим положением в регионе и стране. Анализ инвестиционной привлекательности проводится и по внешним, и по внутренним факторам.

Список использованных источников

1. Антипин, А. И. Инвестиционный анализ в строительстве / А.И. Антипин. - М.: Academia, 2014г. - 240 с.

2. Бурцева, Татьяна Инструментарий мониторинга инвестиционной привлекательности территорий / Татьяна Бурцева. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014г. - 276 с.

3.Васильев А.Г. Анализ маркетинговых возможностей. М.: ЮНИТИ, 2012 г. С. 11.

4. Дамодаран Инвестиционная оценка / Дамодаран, Асват. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2015г. - 638 с.

© Д.С Дубровина, Е.В Романенко, 2017

УДК 330

Д.С Дубровина
Студентка 4 курса, УлГТУ,
г.Ульяновск, РФ
darya.dubrovina.dubrovina@mail.ru
Е.В Романенко
Ассистент кафедры «Финансы и Кредит, УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ

БАНКРОТСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕРЫ ПО ЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Аннотация

В статье рассматривается сущность банкротства, причины возникновения, мероприятия по предотвращению банкротства. Изучение «банкротства» как экономической категории дополнено определением внутренних и внешних факторов, влияющих на банкротство предприятия. Сгруппированы основные этапы оценки вероятности банкротства, представлена характеристика внешних и внутренних факторов, влияющих на банкротство предприятия.

Ключевые слова: предприятие, кризис, несосотоятельность, банкротство, неплатежеспособность.

Банкротство организации – это результат негативного влияния разнообразных внешних и внутренних факторов развития организации в рыночных условиях.

В большинстве случаев банкротство организации наступает из - за неспособности погасить долг, возникший вследствие ведения деятельности предприятия, заключения гражданско - правовых договоров или из - за неуплаты обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды [2; ст.67].

Банкротство организации состоит в том, что она не в состоянии рассчитаться по своим обязательствам перед контрагентами. Предприятие в это случаи предоставляет свое имущество кредиторам для реализации в счет долга, либо в отношении нее вводятся специальные процедуры. К данным процедурам можно отнести мероприятия направленные на улучшение финансового состояния и восстановление платежеспособности для последующего погашения задолженности.

Мероприятия по восстановлению платежеспособности должника могут проводиться также кредиторами или иными лицами. Указанные лица осуществляют финансовую помощь на основании соглашений с должником. В отличие от учредителей должника, собственника его имущества, указанные лица самостоятельно принимают решение о предоставлении должнику помощи в восстановлении платежеспособности, и закон не возлагает на них ответственность за непринятие таких мер.

Стоит акцентировать внимание на том, что предупреждения банкротства уделяется слишком мало внимания со стороны государства. В первую очень государство должно быть заинтересовано в том, чтобы экономика страны, народное хозяйство развивались и крепли, чтобы хозяйствующие структуры, работали стабильно и приносили доход государству и всей стране [4; ст.223].

Государство должно быть обеспокоено положением своих предприятий. Особая забота должна проявляться о предприятиях, обеспечивающих безопасность и защиту государства, удовлетворяющих жизненно важные потребности и интересы населения.

Рассмотрев общие вопросы, касающиеся банкротства предприятий, возможно, сделать вывод - причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным:

- Отставанию от запросов рынка
- Неудовлетворительному финансовому руководству предприятием, когда оно избыточно отягощается обязательствами.

Предотвращение банкротства возможно в тех случаях, когда должником будут приняты все необходимые мероприятия, включающие:

1. Запас наличных денежных средств. Их количество должно быть рассчитано на погашение всех затрат предприятия, начиная с заключения сделки и заканчивая получением дохода.
2. Увеличение прибыли. Следует пересмотреть все имеющиеся источники дохода с целью их возможной оптимизации.
3. Своевременное погашение текущих долгов. Сюда может относиться аренда, коммунальные платежи, ежемесячное погашение кредитов и пр.

Таким образом, многое зависит именного от предприятия и его руководства, насколько разумно им проводились мероприятия по предотвращению ликвидации собственного бизнеса [1; ст.178].

Большинство методов прогнозирования основаны на предположениях, так как создать точный алгоритм, позволяющий применять точный процесс, зависящий от человеческих факторов, довольно сложно. Именно поэтому в части неплатежеспособности речь идет о прогнозировании.

Методы прогнозирования неплатежеспособности выдают показатели стабильности иных факторов, тем или иным способом воздействующих на фирму [3; ст.175].

Закон о банкротстве устанавливает, что в отношении предприятий должны применяться своевременные меры по предупреждению наступления их несостоятельности.

Меры по предотвращению банкротства предприятия направлены на создание эффективного управления его финансами и производством, разработку стратегических целей и способов их реализации.

Список использованных источников

1. Антикризисное управление. От банкротства - к финансовому оздоровлению. - М.: Юнити, Закон и право, 2017. - 320 с.

2. Банкротство. Конспект лекций: моногр. . - М.: А - Приор, 2017. - 128 с.

3. Банкротство. Судебная практика. - М.: Издание Тихомирова М. Ю., 2016. - 224 с.

4. Гусев, Антон Банкротство / Антон Гусев. - М.: Феникс, 2016. - 284 с.

© Д.С Дубровина, Е.В Романенко, 2017

УДК 330

Д.И. Дятченко и А.В.Губер
Студенты ССЭИ РЭ им. Г.В. Плеханова г. Саратов, РФ
E - mail: ziprom777@mail.ru,
guber95@bk.ru

ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ КОРРУПЦИИ

Анотация

В данной статье, мы постарались разобраться с очень актуальной проблемой – коррумпированность. Данная проблема существует давно не только в Российской Федерации, но и в других странах. Мы рассмотрим 4 различных варианта минимизации коррупции в любой стране. Проведём анализ стран, которые смогли снизить уровень коррупции.

Наша основная идея, заключается в устранении возможности совершения коррупционных преступлений, с помощью устранения различных пробелов в законах.

Ключевые слова:

Коррупция, государственные расходы, глобализация, риски, бюрократия, контроль, государственные закупки.

Сегодня, под термином коррупция, мы понимание взяточничество. Для снижения коррумпированности в Российской Федерации могут проводится разные мероприятия. Рассмотрим возможные варианты данных мероприятий. По мнению Роуза - Акермана: “с одной стороны, необходимо усилить выгоды для честных, с другой – создать огромные издержки для коррумпированных”[4]. Далее следует ряд взаимодополняющих подходов.

1. Достойная оплата труда для государственных служащих

Уровень оплаты труда в государственном секторе существенно влияет на мотивацию государственных служащих. Если зарплаты слишком низкие, сотрудники могут увеличивать свои доходы «неофициально». Ван Рийкегем и Ведер провели некоторые эмпирические исследования, которые показали, что в случае менее развитых стран существует обратная взаимосвязь между уровнем оплаты труда в государственном секторе и коррупцией [1, с. 238.].

2. Создание прозрачной и открытой системы государственных расходов

Субсидии, налоговые льготы, государственные закупки товаров и услуг, льготные кредиты, внебюджетные фонды, неподконтрольные политикам, - все это элементы и различные подходы к управлению общественными ресурсами. Правительство собирает налоги, давит на рынки капитала в целях получения дохода, получает иностранную помощь и разрабатывает механизмы распределения этих ресурсов для удовлетворения множества государственных потребностей. Есть страны, которые делают это относительно прозрачными способами и делают все возможное, чтобы ресурсы использовались в интересах общества. И чем более этот процесс открыт и прозрачен, тем меньше он дает возможностей для должностных преступлений и злоупотреблений. Колиер приводит убедительные доказательства негативного влияния неэффективной системы бюджетного контроля. Имеет значение также и возможность граждан отслеживать и контролировать деятельность правительства, публично обсуждать достоинства и недостатки политики и различных административных процедур; свобода прессы и уровень грамотности также

создают давление для реформ. Наличие в стране активного гражданского общества и культуры политического участия являются важными ингредиентами стратегий, направленных на снижение уровня коррупции.

3. Международные конвенции

В условиях глобализации экономики коррупция возрастает и принимает трансграничное измерение, а международное антикоррупционное законодательство является ключевым инструментом борьбы с коррупцией. За последнее десятилетие оно значительно улучшилось, и, в дополнение к конвенции ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития) по борьбе с коррупцией, в 2005 году вступила в силу антикоррупционная конвенция ООН, которую в 2013 году ратифицировало большинство стран. Конвенция ООН против коррупции является очень перспективным документом, поскольку создает глобальные рамки с участием развитых и развивающихся стран и охватывает широкий круг вопросов, в том числе внутреннюю и международную коррупцию, вымогательства, превентивные меры, положения о борьбе с отмыванием денег, законы о конфликте интересов, методы возврата из офшоров доходов чиновников, полученных незаконным путем. Поскольку ООН не имеет правовых полномочий, эффективность конвенции в качестве инструмента для сдерживания коррупции будет очень сильно зависеть от создания надлежащих национальных механизмов мониторинга соблюдения правительством принятых на себя обязательств [2].

Другие утверждают, что более основательный подход в борьбе с коррупцией может состоять в эффективной реализации антикоррупционных законов 40 государствами, которые подписали Конвенцию ОЭСР «Против взяток». Правительства должны будут более активно действовать в отношении компаний, которые продолжают давать взятки иностранным чиновникам. Многие правительства, прилагая усилия по защите коммерческих интересов своих национальных компаний и ошибочно пытаясь тем самым не подорвать их конкурентные преимущества на зарубежных рынках, время от времени имели соблазн оградить свои компании от соблюдения национального антикоррупционного законодательства. Эти страны применяли двойные стандарты, когда, с одной стороны, преследовали посредством уголовного законодательства взяточничество у себя в стране, а с другой - смотрели сквозь пальцы на коррупцию в отношении чиновников в других странах. Однако содействие внешней торговле не следует считать приоритетом по отношению к борьбе с коррупцией [3, с. 56.].

4. Внедрение инновационных технологий

Не только бюрократическая волокита создает множество возможностей для коррупции, но и непосредственный частый контакт между государственными служащими и гражданами может создать условия для должностных и уголовных преступлений. Одним из способов решения этой проблемы может быть использование информационных технологий для предотвращения установления личных взаимоотношений между чиновниками и гражданским обществом, и Интернет доказал свою эффективность в качестве инструмента снижения уровня коррупции (Andersen et al., 2011). В некоторых странах использование онлайн - платформ для облегчения взаимодействия правительства с гражданами и бизнес - сообществом было особенно успешным в сферах уплаты налогов, государственных закупок и других административных процедур.

Одной из самых коррупционных сфер в мире являются государственные закупки. Закупки товаров и услуг государством в большинстве стран составляют около 5 - 10 процентов ВВП. Поскольку выбор победителя торгов часто зависит от предпочтений бюрократов, а многие страны имеют длинную историю коррупционной культуры, откатов и сговоров при проведении государственных закупок, все большее количество стран

принимают меры, гарантирующие открытость, конкуренцию, обеспечение равных условий для всех участников торгов, а также устанавливают четкие процедуры проведения закупок.

Так, Чили является одной из тех стран, которые используют самые современные технологии с целью создания максимально прозрачной системы государственных закупок. Разработанная в этой стране официальная электронная площадка проведения государственных закупок завоевала репутацию одной из самых открытых и эффективных в мире. Электронная площадка обслуживает коммерческие компании, общественные организации, а также отдельных граждан, и на сегодняшний день является крупнейшим сайтом «B2B» в стране. В 2016 году пользователи совершили 4100000 покупок на общую сумму 18,2 млрд. долларов США. Сервис также стал катализатором для использования Интернета во всей стране.

Для большинства рассмотренных выше мер, направленных на борьбу с коррупцией, основной идей является устранение возможности совершения коррупционных преступлений посредством изменения мотивов, закрытия лазеек в законодательстве и отмены нечетко прописанных административных процедур. Однако подход, фокусирующийся на изменении административных процедур и стимулов совместно с применением суровых санкций за нарушение правил будет более эффективен вместе с мерами, направленными на поддержание этики на государственной службе.

Список использованной литературы:

1. Андрианов, В. Д. Коррупция как глобальная проблема. История и современность / В.Д. Андрианов. - М.: Экономика, 2016. – с. 238
2. Мамаева Л.Н., Манахова И.В., Наумов С.Ю. и др. Государственная политика в сфере обеспечения национальной безопасности: экономико - правовой аспект. – Саратов, 2016.
3. Полтерович, В. М. Факторы коррупции // Экономика и мат. методы. 2017. - № 3. - с. 56
4. Роуз - Аккерман, Сьюзан Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / Сьюзан Роуз - Аккерман. - М.: Логос, 2017. – с. 291

© Д.И. Дятченко, А.В. Губер, 2017

УДК 528.44

И.С. Егорова
магистрант 2 курса направления «Землеустройство и кадастры»
Тверской государственный технический университет, г. Тверь, Российская Федерация
В.А. Антонова
магистрант 2 курса направления «Землеустройство и кадастры»
Тверской государственный технический университет, г. Тверь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОСРЕЕСТРА И НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Аннотация

В статье рассматриваются существующие проблемы информационного взаимодействия Росреестра и налоговых органов. Предлагаются рекомендации по решению проблем взаимодействия.

Ключевые слова:
Земельный налог, налог на имущество, форматно - логический контроль, недвижимость

В настоящее время проблема информационного взаимодействия органов кадастрового учета и регистрации прав с налоговыми органами достаточно актуальна. Передача актуальных и достоверных сведений об объектах недвижимости и субъектах права является одним из приоритетных направлений такого взаимодействия.

По **земельному налогу** поступления в январе - июне 2017г. составили 3,8 млрд. руб. и увеличились относительно аналогичного периода 2016г. на 6,5 % (+230,6 млн. руб.) (рисунок 1). В том числе, поступление земельного налога с организаций составило 3,7 млрд. руб. и возросло на 6,3 % (+219,2 млн. руб.); земельного налога с физических лиц – 99,2 млн. руб., рост на 13,1 % (+11,5 млн. рублей).

Рис.1.Рост поступлений земельного налога

По налогу на имущество физических лиц поступления в январе - июне 2017г. составили 84,9 млн. руб. и возросли в 2 раза (+43,8 млн. рублей)[1].

Информационное взаимодействие органов Росреестра и подведомственных ему организаций с налоговыми органами при исполнении осуществляется в рамках соглашения от 3 сентября 2010 г. N ММВ - 27 - 11 / 9 / 37 «О взаимодействии и взаимном информационном обмене Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии и Федеральной налоговой службы». Настоящее Соглашение вступило в силу с 1 января 2011 года.

Данные о предоставляемых сведениях, об объектах недвижимости и правах бывают:

- первичные (учетно - регистрационные действия с объектом происходят в первый раз);
- корректирующие (когда вносятся изменения в сведения об объекте, правах и о субъектах права).

Форматно - логический контроль (ФЛК) осуществляется при выгрузке сведений в органах Росреестра и при приеме сведений в управлениях ФНС России по субъектам Российской Федерации. Сведения о зарегистрированных правах на недвижимое

имущество, правообладателях недвижимого имущества и объектах недвижимого имущества, прошедшие ФЛК, подлежат приему.

Рассмотрим основные проблемы взаимодействия Росреестра и налоговых органов при передачи сведений об объектах недвижимости, правах и о правообладателях:

1) Несоответствие требованиям ФЛК выгружаемых данных;

2) Существующие технические и реестровые ошибки в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН);

3) Проблема взаимодействие по вопросам обращения граждан.

Для решения существующих проблем взаимодействия Росреестра и налоговых органов необходимо:

- регламентировать и настроить более корректное прохождение ФЛК по объектам и субъектам, также посредством встроенных утилит;
- для актуализации и достоверности данных, продолжать работы по повышению качества данных ЕГРН (верификации, гармонизации);
- для наполнения ФГИС ЕГРН недостающими характеристиками, наладить межведомственное взаимодействие с органами местного самоуправления;
- разработать порядок рассмотрения обращений граждан для более быстрого и эффективного решения проблем с начислением налога;
- создать рабочие группы, для оперативного решения существующих проблем;
- утвердить совместные планы работы.

Список использованной литературы:

1. Налоговые поступления за 1 полугодие 2017 года. URL https: // www.nalog.ru / rn16 / news / activities _ fts / 6943752 / (дата обращения: 15.12.2017).

И.С. Егорова, В.А. Антонова 2017

УДК 528.44

И.С. Егорова
магистрант 2 курса направления «Землеустройство и кадастры»
Тверской государственный технический университет
г. Тверь, Российская Федерация
В.А. Антонова
магистрант 2 курса направления «Землеустройство и кадастры»
Тверской государственный технический университет
г. Тверь, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ДАННЫХ ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается повышение качества данных Единого государственного реестра недвижимости. Предлагается создание модели повышения качества для эффективного функционирования информационного ресурса.

Ключевые слова:
Качество данных, недвижимость, актуализация, реестр, модель повышения качества

Единый реестр недвижимости является сводом *достоверных* сведений, поэтому одной из приоритетных задач Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) является постоянное повышение качества данных об объектах недвижимости.

Качество данных - это критерий, определяющий полноту, точность, своевременность и возможность интерпретации данных.[1]

Проблемы качества данных в различных информационных системах это:

- отсутствие единого стандарта;
- дублирование;
- противоречия;
- ошибки;
- нехватка информации;
- избыточная информация.

В настоящее время во ФГИС ЕГРН (Федеральная государственная информационная система Единого государственного реестра недвижимости) существуют следующие основные проблемы качества данных об объектах недвижимости (рис.1).

Рис.1 Основные проблемы качества данных ЕГРН

Причин возникновения вышеперечисленных проблем достаточно много, которые будут рассмотрены в следующей главе. Самые распространенные ошибки возникают при вводе данных с клавиатуры.

Отметим, что повышение качества данных – это постоянный процесс, который имеет много различных методов и подходов, однако если говорить о повышении качества данных объектов недвижимости – особо ценного имущества, необходимо не нарушать законные права правообладателей при проведении таких работ и рамок законодательства, поэтому большинство существующих несоответствий данных об объектах нужно исправлять индивидуально, в каждом конкретном случае, после всестороннего анализа.

Общие методы работы с качеством данных это:

1) актуализация данных;

2) верификация данных;

3) гармонизация данных;

4) нормализация данных;

5) слияние дублей и другие.

В настоящее время повышение качества данных является основой будущего развития Единого полного, актуального и достоверного ресурса об объектах недвижимости, поэтому необходимо разработать модель повышения качества данных, так как процесс управления качеством должен быть точно определен для достижения высоких результатов и показателей.

Целью создание модели является повышение качества данных ЕГРН, наполнение ресурса достоверными и актуальными данными об объектах недвижимости и о правообладателях.

Задачами функционирования модели повышения качества данных являются:

- повышение эффективности информационного взаимодействия;
- повышение оперативности предоставления необходимой информации, находящейся в различных информационных системах различных структур государственной власти;
- повышение управляемости процесса в части приведения данных об объектах в соответствие;
- снижение временных и материальных затрат участников земельно - имущественных отношений.

Следует иметь виду, что для эффективной и результативной работы данной модели необходимо тесное взаимодействие всех участников, имеющих отношении к объектам недвижимости, и заявителей, и специалистов Росреестра и специалистов других органов местного самоуправления.

Список использованной литературы:

1. Предварительная обработка данных. URL http: // www.intuit.ru / studies / courses / 6 / 6 / lecture / 192?page=3 (дата обращения: 16.12.2017).

© И.С. Егорова, В.А. Антонова 2017

УДК 330.45, 519.865.2

В.В. Егоров
канд. физ. - мат. наук, ВолГУ
г. Волгоград
E - mail: yegoroff _ vv@mail.ru

О ЗАВИСТИ ПРИ ДЕЛЕЖЕ БЛАГА С ДВУМЯ НЕДЕЛИМЫМИ СОСТАВЛЯЮЩИМИ ПОСРЕДСТВОМ ПРОЦЕДУРЫ С ЧАСТИЧНЫМ ИЗЪЯВЛЕНИЕМ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Аннотация

В рамках деятельности экономических субъектов не редко возникают конфликты при дележе каких - либо ресурсов, что подчеркивает актуальность исследования настоящей

проблемы. Дележ можно производить по - разному, но для достижения компромисса желательно, чтобы в итоге у участников не возникало зависти. В зависимости от способа понимания зависти следует искать свой подход к ее исключению или снижению, используя математические методы, что и предложено для решения поднятого вопроса.

Ключевые слова:

Распределение ресурсов, частично делимое благо, дележ наследства, согласование интересов, зависть.

Предлагаемый подход может помочь согласовать интересы различных субъектов посредством стремления к понимаемой некоторым образом ситуации равновесия, а в итоге – помочь избежать эффекта “упущенной выгоды”.

Пусть частично делимое благо, ресурс или наследство складывается из двух неделимых составляющих его частей. Рассмотрим дележ этого блага между двумя конкурентами - благополучателями или наследниками H^1 и H^2.

Представим возможные исходы дележа в виде: (δ_1,δ_2), где $\delta_i = \begin{cases} 1, & W_i \in H^1 \\ 0, & W_i \notin H^1 \end{cases}$.

В работах [1–4] рассмотрены случаи, когда благополучатели сообщают друг другу полную информацию о своих дискретных функциях полезности. А в данном случае пусть каждый благополучатель H^z независимо от конкурента $H^{\bar{z}}$ (где $\bar{z}$ означает “не z”) лишь предлагает собственный вариант исхода дележа в виде (δ_1,δ_2) и указывает максимальную сумму $Ц^z_{\delta_1\delta_2}/2 = Ц^z(\delta_1,\delta_2)/2$ условных денежных единиц (у.д.е.), которую он готов заплатить за это. Причем имеет место $Ц^1_{00}/2 = -Ц^1_{11}/2 < 0$ и $Ц^2_{11}/2 = -Ц^2_{00}/2 < 0$.

Не затрагивая принципы определения величины компенсации $K^z_{\delta_1\delta_2}$ от благополучателя H^z к его конкуренту за реализацию дележа в виде (δ_1,δ_2), которые прописаны, в частности в [1], предложим корректировку их значений с учетом понятия “зависти”, трактуемым, как и в [3], в смысле получения наследниками разных относительных значений добавок сверх тех денежных эквивалентов блага, на которые они рассчитывали в худшем для себя случае.

Так, если каждый благополучатель H^z оценивает для себя полезность дележа (δ_1,δ_2) не менее, чем в $Ц^z_{\delta_1\delta_2}/2$ у.д.е., а в результате дележа, производимого без учета “зависти” получает $\dfrac{Ц^z_{\delta_1\delta_2}}{2} + \Delta^z_{\delta_1\delta_2}$ ($\Delta^z_{\delta_1\delta_2} \geq 0$), то для исключения указанного типа “зависти” следует организовать процедуру распределения блага с такой компенсацией, чтобы H^z и $H^{\bar{z}}$ в итоге имели одинаковый относительный прирост к соответствующей полезности. А именно:

$$\overline{\Delta}_{\delta_1\delta_2} = \left(\frac{Ц^z_{\delta_1\delta_2}/2 + \Delta^z_{\delta_1\delta_2}}{Ц^z_{\delta_1\delta_2}/2} + \frac{Ц^{\bar{z}}_{\delta_1\delta_2}/2 + \Delta^{\bar{z}}_{\delta_1\delta_2}}{Ц^{\bar{z}}_{\delta_1\delta_2}/2} \right) / 2 .$$

Однако в этом случае возможен уже иной конфликт. Так, если H^z и $H^{\bar{z}}$ изначально планировали получить, a и b у.д.е. ($a < b$), соответственно, а после корректировки им предлагается по $k_1 = (a+b)/2$, то тот, кто ранее планировал получить больше, т.е. b, может не согласиться и потребует компромисс в виде $k_2 = (k_1 + b)/2$. Но с этим увеличением уже может не согласиться конкурент и он будет настаивать на новом компромиссе в виде $k_3 = (k_1 + k_2)/2$ и т.д.

В итоге приходим к необходимости искать предел последовательности $k_n = (k_{n-2} + k_{n-1})/2$, для которой, как можно показать, выполнено:

$k_n = (s_{n-1}a + s_n b)/2^n$, где $s_{2m} = 2s_{2m-1} + 1$, $s_{2m+1} = 2s_{2m} - 1$ $(m = 1, 2, \ldots)$.

Список использованной литературы:

1. Егоров В.В. Об одной модификации способа дележа неделимого наследства // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы II Междунар. науч. - практ. Интернет - конф. – Воронеж: Изд - во ЦНТИ, 2010. С. 127–132. [Электрон. текстовые дан.]. – Режим доступа: http: // volsu.ru / forum / forum36 / topic137 / , свободн. – (дата обращения: 14.12.2010).

2. Егоров В.В. Сравнительный анализ способов распределения компенсаций при дележе неделимого блага между несколькими лицами // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы IV Междунар. науч. - практ. Интернет - конф. – Воронеж: Изд - во ЦНТИ, 2012. – С. 83–86. [Электрон. текстовые дан.]. – Режим доступа: http: // volsu.ru / forum / forum73 / topic361 / , свободн. – (дата обращения: 23.12.2012).

3. Егоров В.В. Об учете зависти в ходе распределения компенсаций при дележе неделимого блага между несколькими лицами // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы V Междунар. науч. - практ. Интернет - конф. – Воронеж: Изд - во ЦНТИ, 2013. – С. 133–135. [Электрон. текстовые дан.]. – Режим доступа: http: // volsu.ru / forum / forum76 / topic486 / , свободн. – (дата обращения: 23.12.2013).

4. Егоров В.В. Немонотонность и конфликты при распределении блага с двумя неделимыми составляющими // Экономика и менеджмент в условиях глобальной конкуренции: проблемы и перспективы. Труды научно - практической конференции с международным участием – СПб.: Изд - во Политехн. ун - та, 2016. – С. 39–48.

© В.В. Егоров, 2017

УДК 332.024

Е. С. Емельянова
Студент 4 курса ЛФ РАНХиГС, г. Липецк, РФ,
E - mail: helen341emelelyanova@gmail.com,
М.В.Титова
к.э.н., доцент ЛФ РАНХиГС, г. Липецк, РФ
E - mail: titovamarina@yandex.ru

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Данная научная статья посвящена преимуществам, особенностям и перспективам внедрения проектного подхода в государственных органах

Ключевые слова:

Проектное управление, цели внедрения проектного управления, особенности управления проектами, свойственные государственным органам

Глобальная практика показывает, что бизнес - компании всегда более гибки в реагировании на инновационные процессы, происходящие в стране и мире, поскольку их

конкурентоспособность и прибыль напрямую зависят от этого. Государственные органы, на которые не оказывается внешнего давления со стороны конкурентов, консервативны, меняются медленнее и, как правило, недоверчивы в отношении нововведений. Однако, в современных условиях, необходимо повысить эффективность деятельности государственных органов по своевременному достижению стратегических целей государственного управления.

В целях содействия этому процессу в 2013 году Министерство экономического развития России учредило Совет по внедрению проектного управления в государственных органах, в который также вошли представители бизнеса, образования и науки. Разработанные им методологические рекомендации определяют такие цели внедрения проектного управления: достижение запланированных результатов за более короткий период; более эффективное использование ресурсов, в т.ч. средств государственных и местных бюджетов; своевременность и прозрачность принятия решений; улучшение вертикальных и горизонтальных внутри - и межведомственных отношений [1, с. 177].

Не менее актуальным является вопрос об управлении проектами в органах местного самоуправления, где реальный результат работы оценивается не только высшими органами власти и контролирующими органами, но и непосредственно резидентами территорий.

Следует отметить особенности управления проектами, свойственные государственным органам, и отличающие их от реализации инициатив бизнес - структур:

1) необходимость действовать в жестко ограниченных правовых рамках, особенно с точки зрения закупок и соблюдения конкурентных процедур;

2) привлечение финансового ресурса государственного и местного бюджетов;

3) подотчетность высшим органам власти; общественный контроль и публичная отчетность;

4) масштаб, важность и универсальность идей; сосредоточенность не на финансовой прибыли, а на социальном эффекте.

Применение нового, более современного типа управленческой деятельности - проектного управления - может дать заметный экономический эффект в виде улучшения качества и своевременности работы, повышения инвестиционной привлекательности государства в целом и его регионов, создания рабочих мест и увеличения внутреннего валового продукта. Еще одна положительная сторона внедрения проектного управления в органах власти - повышение эффективности и открытости властей, формирование благоприятной административной среды.

Трудности с внедрением принципов управления проектами в деятельности государственных органов и органов местного самоуправления чаще всего возникают из - за отсутствия гибкости и зарегулированнности существующих жестких бюрократических структур, отсутствия должным образом подготовленных специалистов среди государственных и муниципальных служащих и сильному сопротивлению любым изменениям со стороны сотрудников на всех уровнях.

Для преодоления инерции внедрения проектного управления и модернизации структур государственного сектора и местного самоуправления особое внимание следует уделять таким направлениям деятельности:

1) постоянная подготовка сотрудников, как управленческих, так и исполнителей, в направлении повышения конкретных компетенций для решения конкретных профессиональных задач в области проектного управления;

2) сертифицирование персонала по современным стандартам в области проектного управления;

3) повышение мотивации сотрудников (материальной и моральной) на основе результатов личной эффективности и общего успеха проекта;

4) поддержание инициативы сотрудников на всех этапах проектной работы (от инициации проекта до принятия окончательного отчета);

5) четкое распределение ролей и обязанностей среди сотрудников при реализации проекта.

Список использованной литературы:

1. Игнатова А.М. Применение проектного метода в государственном управлении современной России. Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием, 2016. №1. С. 177.

2. Романова М.В. Управление проектами: учеб. пособие - М.: ИД «ФОРУМ» ИНФРА - М, 2013. 256с.

© Е.С. Емельянова, М.В. Титова, 2017

УДК 338.012

Русакова В. А.,
Ефимова Е. А.,
Студенты 3 курса,
Научный руководитель Сарычева Е. Н.
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск
rusakova _ viktori@mail.ru
ekaterina.efimova.a@mail.ru

БРЕНДИНГ РИТЕЙЛЕРОВ

Аннотация. В данной статье проведен анализ создания успешного бренда для ритейла. Отражены цели и задачи брендинга. Показаны этапы создания бренда. Сформулированы проблемы и перспективы развития в данной сфере.

Ключевые слова: брендинг, ритейл, дизайн, имидж.

Ритейл - брендинг – это создание бренда для сети магазинов, самостоятельный вид брендинга в розничной торговле. Создание бренда в ритейл требует наличие стратегии и грамотно выстроенной системы коммуникации с потребителем, благодаря которым ритейл бренд убеждает потребителя предпочесть привычный продукт другой торговой марке. Компании в сфере ритейла работают в условиях жесткой конкуренции. Создание бренда в этой сфере – один из главных способов выделиться на общем фоне и привлечь потребителя.

Брендинг торгово - розничной сети направлен на эмоциональную сторону потребителя. Он призван вызывать определенные ассоциации, связанные с сетью и желание вернуться туда вновь. [1, с. 5]

Цели ритейл - брендинга:

- создать запоминающийся образ. Сюда входит не только яркое название сети, но и целостная картина, которая будет ассоциироваться с ключевыми достоинствами данной сети;

- привлечь и удержать постоянных клиентов. Именно на работу с постоянными клиентами и ориентирована разработка ритейл - брендинга, т.к. они создают основную прибыль торговых сетей;

- внедрить единую систему обслуживания. Единая система обслуживания дает потребителю чувство стабильности и уверенности в качестве продукции, поэтому клиенты выбирают магазины одной и той же сети снова и снова;

- улучшить имидж компании на рынке, создание единого бренда – большой шаг вперед для компании, это говорит о стабильности и процветании;

- выделиться среди конкурентов. Каждая торгово - розничная сеть старается предоставить покупателям такую уникальность товара, которой больше нет на рынке, ритейл - брендинг позволяет донести до потребителя информацию, особенности товара и закрепить ее в сознании. [3, с.28]

Технология развития ритейл - брендинга:

- маркетинговые исследования. Изучение целевых потребителей, оценка конкурентов, анализ рынка;

- позиционирование на рынке. Выделение конкурентного преимущества среди аналогов конкурентов, создания легенды товара;

- нейминг – разработка названия для сети магазинов. Название должно быть звучным, легким для произношения, недвусмысленным, запоминающимся;

- разработка фирменного стиля. Это комплекс элементов бренда, графических и вербальных: логотип, рекламный слоган, фирменный блок (слоган и логотип), цветовое решение, корпоративный шрифт, персонаж компании, создание системы стандартов обслуживания и работы с клиентами;

- дизайн интерьера и экстерьера магазина. Оформление торговых зон, дизайн pos - материалов, витрин, униформы персонала, корпоративного транспорта;

- дизайн торгового оборудования. Брендирование холодильного и торгового оборудования позволяет не только укрепить позитивный имидж торговой компании, но и повысить ее конкурентоспособность;

- локация точек продажи [2, с. 10].

Производители марочных товаров и розничные торговцы вынуждены жить друг с другом в состоянии постоянного напряжения и взаимных претензий. Первые нуждаются во вторых, так как без них не могут продвигать свои товары на рынок, но в тоже время хотят контролировать прибыль, цены, скидки, расположение товаров на полках магазинов, его ассортимент.

Розничные торговцы в свою очередь, нередко обвиняют владельцев популярных брендов в том, что они не помогают им в продвижении своих товаров, переоценивают их привлекательность для потребителей. Эти торговцы, естественно стремятся быть свободными в продаже любых товаров, устанавливать свои собственные цены,

организовывать места продажи так, как считают нужным, и вообще пытаются максимально уменьшить, а то и полностью устранить давление извне.

Все чаще возникает ситуация, когда розничные торговцы могут разрушить имидж популярных брендов, снизить ценность маркированных ими товаров в глазах потребителей. Наблюдается тенденция, где предприятия розничной торговли все чаще приходят к решению создавать собственные бренды – торговые марки (СТМ). Замаркированные собственными марками товары дешевле, доступнее, при этом у потребителя нет риска приобретения некачественного продукта. Их зачастую нетрудно произвести из широко распространенных ингредиентов, которые зачастую встречаются в соответствующем регионе местного производства. Местный производитель предоставляет продукты высокого качества, при этом цена может быть значительно ниже, в том числе и логистические издержки за доставку и хранение [4].

Подводя итоги, мы можем сказать, что диапазон товаров под собственными марками облегчает предприятиям розничной торговли продвигать товары на рынок под СТМ и усиливать стабильное положение на рынке в данной отрасли. На сегодняшний день ритейлеры имеют благоприятные условия и почти неограниченные возможности в продвижении собственного бренда, что будет способствовать повышению их экономической эффективности в целом.

Список использованной литературы

1. Годин А.М. Брендинг: Учебное пособие / А.М.Годин. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 184 с.
2. Ерёмина Б.Л. Брендинг. Как создать мощный бренд. Учебник для студентов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 559 с.
3. Музыкант В.Л. Брендинг: Управление брендом: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА - М, 2014. – 316с.
4. Сарычева Е.Н., Бакаева В.В. Статья. Сам сделал – сам продал. Проблемы и перспективы брендинга в ритейле. [Электронный ресурс] URL: https: // elibrary.ru / item.asp?id=11161940

© Русакова В. А.,Ефимова Е. А.

УДК 336.14

И.С. Жилина, студентка 3 - го курса
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация
E - mail: zhilinaivetta@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ

Аннотация. В статье рассматривается долговая нагрузка на региональные бюджеты Сибирского федерального округа (СФО) как важная составляющая экономической

стабильности регионов. Приведены факторы, влияющие на процесс формирования государственного долга. Анализируются тенденции в изменении объемов долговых обязательств субъектов СФО. Уделяется особое внимание необходимости проведения грамотной политики в управлении государственным долгом бюджетов регионов.

Ключевые слова: государственный долг, долговые обязательства, Сибирский федеральный округ, дефицитность бюджетов регионов.

Долговая политика регионов зависит не только от системы количественных ограничений, но и от процедуры распределения доходов и расходов между всей бюджетной системой. В первую очередь это связано с передачей полномочий субъектам РФ и выдачей им соответствующих субсидий, что на деле недостаточно для реализации переданных полномочий. В результате в регионе наблюдается ситуация, когда некоторые расходы финансируются в ущерб другим, что часто требует новых заимствований.

В настоящее время Россия находится в состоянии посткризисного развития финансово - экономических систем и неустойчивых экономических отношений. Вопрос госдолга субъектов Российской Федерации – один из самых важных вопросов для сбалансированности и безопасности экономики регионов. В этой связи на первый план выходят проблемы роста долговых обязательств субъектов Российской Федерации.

В последнее время средства массовой информации всё чаще обсуждают возможность дефолта регионов. Актуализируются проблемные вопросы дефицитности региональных бюджетов. В большинстве субъектов РФ основной финансовые документы ежегодно принимаются с дефицитом, для финансирования которого привлекаются заемные источники – преимущественно кредиты и облигационные займы [1].

На процесс формирования государственного долга в субъектах Российской Федерации влияют: независимость субъектов Российской Федерации при принятии решений о привлечении и обслуживании долговых обязательств; размер экономического и финансового потенциала региона, включая сумму поступающих налогов в бюджет; масштабы и рентабельность существующих долговых обязательств и т.д. [2].

По данным Федерального казначейства и Министерства финансов РФ общий уровень долговой нагрузки регионов продолжает снижаться. На 1 октября 2017 года отношение суммарного госдолга всех регионов к суммарного объему налоговых и неналоговых доходов составило 30 % , что на 3,8 % ниже, чем в начале 2017 года [3].

На 1 сентября 2017 объем государственного долга Сибирского федерального округа *составляет* 343 344 954,6 тыс. р. Как и во всех округах РФ в СФО имеются свои лидеры и регионы с самым большим долгом. Лидером по минимальному объему государственного долга в СФО является Республика Алтай, её долг составляет 1 421 633,8 тыс. р. Далее за ней с отрывом в 776 757,2 тыс. р. следует Алтайский Край и занимает второе место в данном рейтинге. Самая большая долговая нагрузка по данным на 1 октября 2017 года у Красноярского края, она составляет 92 795 333,5 тыс. р. и у Кемеровской области 56 241 352,8 тыс. р. В 2017 году в 6 из 12 регионов СФО замечена положительная тенденция в снижении государственного долга. Соответственно в остальных регионах государственный долг за год лишь увеличился.

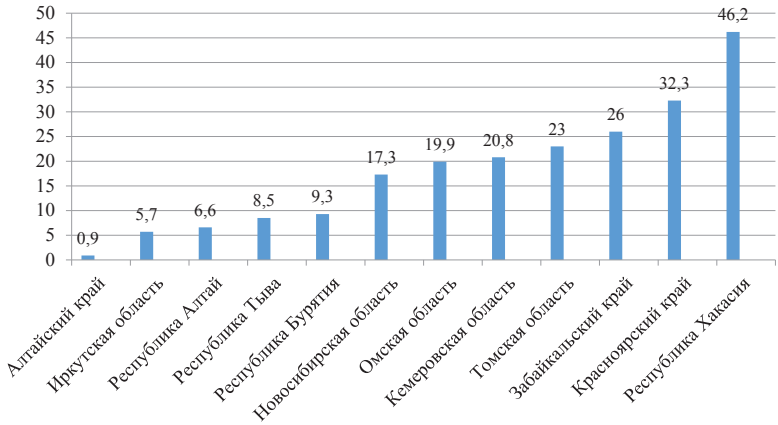


Рисунок – 1 Анализ государственных долговых обязательств субъектов СФО в расчете на одного жителя, тыс.р. / чел. [4]

Проводя анализ государственных долговых обязательств по субъектам РФ, нельзя было не учесть объем государственного долга субъектов в расчете на одного жителя. Лидирующую позицию занимает Алтайский край 0,9 тыс.р. / чел., второе место занимает Иркутская Область 5,7 тыс.р. / чел, третье место Республика Алтай 6,6 тыс.р. / чел.

Необходимо отметить, что долговая нагрузка - один из самых важных компонентов кредитного рейтинга субъекта. Текущий объем задолженности, структура и динамика чрезвычайно необходимы для оценки риска несостоятельности региона. Совокупный государственный долг субъектов РФ к концу 2017 года превысил *2 212 млрд р*., это на 6 % ниже, чем в начале 2017 года. *На сегодняшний день, в структуре государственного долга продолжает увеличиваться доля бюджетных кредитов, и к 1 октября 2017 года она составила 50 % . Доля коммерческих кредитов снизилась до 24 % , что на 10 процентных пунктов меньше, чем в начале текущего года.*

Республика Алтай и Кемеровская область являются лидерами СФО по темпу снижения долговой нагрузки в 2017 году в сравнении с 2016 годом. За исследуемый период объем государственного долга Республики Алтай снизился на 174 804 тыс. р., Кемеровской области на 7 218 384,5 тыс. р., что положительным образом сказывается на экономической ситуации в регионах. В таких регионах как Республика Хакасия, Республика Бурятия и Новосибирская область госдолг увеличился за год на 22,4 % , 16,5 % и 77,4 % соответственно.

Одной из приоритетных задач проводимых административной и бюджетной реформ в РФ является повышение качества управления государственными и муниципальными финансами и качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств [5]. Управление государственным долгом субъектов Российской Федерации должно быть направлено на обеспечение баланса бюджета, предотвращение необоснованного увеличения долговой нагрузки на региональный бюджет и минимизацию размера бюджетного дефицита. Это позволит сократить объем государственного долга, а также сдержать его рост.

Список использованной литературы:

1. Дуплинская Е.Б. Бюджетная политика региона: Монография. Новосибирск: Изд - во СГУПСа, 2016. - 136 с.
2. Государственные и муниципальные финансы: учебник / Г.Б. Поляк, Н.Д. Амаглобели, А.Н. Литвиненко и др. - М.: Юнити - Дана, 2015. - 375 с.
3. Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // riarating.ru / infografika / 20170406 / 630059897.html (дата обращения 25.10.2017).
4. Открытый информационный ресурс по анализу показателей бюджетов субъектов РФ на основании информации официальных источников: Минфин России, Казначейство России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.ifinmon.ru / (дата обращения 27.11.17).
5. Баранова И.В., Дуплинская Е.Б. Мониторинг и оценка качества управления региональными финансами как инструменты публичного управления // Сибирская финансовая школа. 2013. № 4 (99). С. 60 - 68.

© И.С. Жилина, 2017

УДК 658.8

Закриева З.М.
старший преподаватель
кафедра «Коммерция и маркетинг»
ФГБОУ ВПО «Чеченский
государственный университет»,
Россия, г. Грозный, 364907, ул. Шерипова, 32,
email: mail@chesu.ru

СОСТАВЛЯЮЩИЕ БИЗНЕС – ПЛАНА

Аннотация. В данной работе перечислены основные стандартные составляющие бизнес - плана. Раскрыта зависимость уровня детализации и порядка разделов бизнес - плана от разных факторов. Обоснована необходимость исследований рынка, детального прогноза операций, расходов и стратегии.

Ключевые слова: составляющие бизнес плана, резюме, цели, организационная структура, товары, услуги, рынок, конкуренция, стратегия, финансы, этапы развития и ориентиры.

Устойчивый бизнес - план требует совсем немного внимания, достаточно выделить на этот процесс несколько дней. Но большинство бизнес - планов следуют четко структурированной формуле, и вы должны максимально четко придерживаться общепринятого сценария. Вот основные стандартные составляющие бизнес - плана:

1. Резюме. Это раздел состоит из нескольких пунктов, описывающих то, что будет представлять собой бизнес, где он будет расположен (физически и / или в Интернете), как будет приносить деньги и развиваться. Вы опишите все эти темы гораздо более подробно в

дальнейших составляющих бизнес - плана, поэтому само резюме должно быть простым, ясным и содержательным.

2. Цели. Это ваши конкретные и измеримые цели на ближайшее будущее. Они могут заявлять сумму или диапазон денежных средств, который вы планируете заработать, а также охватываемый процент рынка, предполагаемую прибыль, предпочтительную группу клиентов.

3. Организационная структура. В этом разделе вы объясняете, кто будет владельцем компании, принимая окончательные решения. Даже если у вас только несколько сотрудников или владельцев на данном этапе, все равно следует упорядочить организационную структуру, описав задачи каждого.

4. Товары / Услуги. Опишите, что будете продавать, где собираетесь получать продукт (или как будете создавать его), как он отличается от аналогичных товаров или услуг, уже присутствующих на рынке. Вы также можете добавить детали о том, как быстро будете производить свой продукт, как часто будете выполнять услуги.

5. Рынок. Кто ваши клиенты, как вы сможете привлечь их? Как ваш продукт или услуга поможет в этом? Когда, где и как часто они будут покупать то, что вы продаете? Ответы на эти вопросы довольно подробны, поэтому данный раздел часто включает в себя разбивку всех потенциальных клиентов с пояснением того, как каждая из этих групп будет покупать и пользоваться тем, что вы продаете [3, с. 411].

6. Конкуренция. Независимо от того, что вы планируете продать, кто - то уже реализует нечто подобное. Так опишите, как вы отличаетесь от конкурентов, какие проблемы в связи с ними будет претерпевать ваш бизнес, как вы планируете решать эти сложности.

7. Стратегия. Каждый продукт требует маркетинга и рекламы. В этой составляющей бизнес - плана следует объяснить, как вы собираетесь дать знать общественности о своем продукте или услуге. Включите подробную информацию о том, где будете рекламировать товар и как собираетесь поощрять покупателей.

8. Финансы. Он должен пояснить, как вы будете финансировать свой старт, как скоро планируете достичь безубыточности, насколько большие прибыли ожидаете, как планируете реинвестировать их.

9. Этапы развития и ориентиры. Как вы узнаете, что реализовали успешный старт? В этом разделе изложите свои четкие цели в течение первого года или двух. Сколько вы стремитесь заработать, какой маржи прибыли стремитесь достичь, сколько магазинов планируете открыть, сколько клиентов заполучить, какой процент рынка захватить и так далее. Опишите лучшие и худшие сценарии, укажите точные ориентиры для дальнейшего развития и расширения бизнеса [1, с.820].

Уровень детализации и порядок разделов бизнес - плана зависит от нескольких факторов, в т. ч. от типа бизнеса, его размера и уровня сложности на данном этапе. А также от того, на кого ориентирован бизнес - план. Если у вас скромный магазин, которому нужен небольшой кредит от местного банка, то плана из десяти страниц в сопровождении нескольких графиков финансовых прогнозов будет вполне достаточно. Но если вы задумали открыть крупную компанию, то должны включить в бизнес - план подробные и тщательные исследования рынка, детальный прогноз операций, расходов и стратегии.

Литература

1. Григорьева Н.В. // ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БИЗНЕС - ПЛАНА // Молодой ученый. 2016. № 7 (111). С. 819 - 822.
2. Долбнина Л.В. // ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС - ПЛАНА С УЧЕТОМ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕСА // Сфера услуг: инновации и качество. 2016. № 22. С. 6.
3. Егорова З.Р. // РАЗРАБОТКА БИЗНЕС - ПЛАНА СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА // Молодой ученый. 2016. № 13 (117). С. 410 - 413
4. Копасовская Н.Г. // ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БИЗНЕС - ПРОЕКТОВ И МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПЛАНА // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2007. № 5. С. 124 - 129.
5. Кузнецова Э.Р., Александрова Е.С., Собянина М.С. // БИЗНЕС - ПЛАН КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА // Современные исследования социальных проблем. 2012. № 4 (12). С. 44 - 47.

© Закриева З. М. 2017

УДК33

Зарянова К.П.
студент УГНТУ,СЭБ 14 - 01,
г.Уфа,РБ
E - mail: zaryanovakristinochka@mail.ru

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

Аннотация

Статья посвящена истории становления и развития налогового контроля в России и основные этапы его развития. Основное внимание обращается на правовую основу и организационную структуру данной формы деятельности государства. Обозначается важность исследования причин возникновения данного государственного явления и тенденций его эволюций.

Ключевые слова: налоговый контроль, финансовый контроль, налоговые органы, налоговая система.

Актуальность темы заключается в том, что неотъемлемым элементом управления налоговой системой, способствующий устойчивому функционированию экономике страны, является налоговый контроль.

В данной статье рассматривается становление и развитие налогового контроля одновременно с развитием налоговой системы. Его функционирование неотделимо от развития государства и общества как целостное явление.

Большинство ученых - правоведов понятие налогового контроля рассматривают в двух аспектах: 1)налоговый контроль как совокупность приемом и м методов; 2) налоговый контроль как деятельность налоговых органов.

По нашему мнению, изучение истории государственного налогового контроля и процесса формирования его законодательной базы необходимо рассматривать в

неразрывной связи с этапами эволюции государственного финансового контроля, что подтверждается в частности работой профессора Анесянца С.А. [1] В анализируемом процессе отчетливо пролеживаются три основных основных этапа: дореволюционный, советский, постсоветский.

1 этап: Прообразом государственного контрольного органа стал действоваший с 1655 года Счетный приказ. Задачей его был контроль сумм, которые поступали в приход и расход по разным учреждениям.

При Петре 1 функции государственного контроля осуществляла Ближняя канцелярия и Сенат. Ближняя канцелярия исполняла роль распорядительного органа, контролирующего финансовую деятельность приказов и других государственных учреждений.

Вопрос об изменениях в организации финансового контроля в начале 19 века возник в непосредственной связи м проектами внутренних реформ, разработка которых была поручена М.М.Сперанскому. Впервые в истории финансового контроля был предложен принцип обязательной отчетности и регулярной проверки финансового состояния страны, обсуждения бюджета России Госсоветом, министерством финансов[2, с.64.].

2 этап: В соответствии с Положением о Народном комиссариате финансов, утвержденным ВЦИК 26 июля 1921г., в составе Народного комиссариата финансов было создано организационно - налоговое управление, которое позднее переименовали в управление налогами и государственными доходами.

Основным звеном системы стала налоговая инспекция - структурное подразделение районных и городских финансовых отделов.

Третий этап развития связан с кардинальным преобразованием в политической и экономической жизни России в начале 90 - х гг. 20 века. Интеграция постсоциалистической системы в едины мировой комплекс потребовала создания новой налоговой системы.

Интересно отметить, созданная 1991г. Государственная налоговая служба РФ в 1998г. Была преобразована в Министерство РФ по налогам и сборам, которое в свою очередь в 2004г. Было преобразовано в Федеральную налоговую службу.

Важно подчеркнуть, согласно п.1 ст.87 НК, налоговые органы проводят следующие виды налоговых проверок: камеральные и выездные.

Камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций (расчетов) и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа.[3].

Выездная налоговая проверка проводится на территории (в помещении) налогоплательщика на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа.[4].

Таким образом, за два этапа были сформулированы теоретические основы, освоены методы и приемы отечественного налогового контроля, осуществлены обстоятельные отраслевые разработки.

На третьем этапе шло активное развитие и совершенствование структурных элементов и процедуры проведения государственного контроля. Он основан на более тщательной подготовке информационной базы, на статистических методах анализа и прогнозирования налоговых проверок налоговых проверок, налоговых поступлений, налоговых правонарушений.

Исходя из информации, можно сделать вывод, что институт налогового контроля рассматривается нами, с одной стороны, составной частью организационной структуры уполномоченных контрольных органов, с другой стороны - важнейшим элементом налоговой системы. Налоговый контроль обеспечивает практичскую деятельность реализацию фискальной функции налогов.[6].

Список использованной литературы:

1.Анесянц С.А. Место Российской экономике и социальной сферы в мире т перспективы ее инновационного прорыва // Инновационный потенциал личности и организации: монография. Ростов н // Дону, ИУБиП, 2012.

2.Ялбулганов А.А. Государственный контроль в эпоху М.М.Сперанского: взлет и падение // Президентский контроль. 1998. №1. 64 с.

3.НК РФ Статья 88. Камеральная налоговая проверка(в ред. Федерального закона от 27.07.2006 N 137 - ФЗ)

4.НК РФ Статья 89. Выездная налоговая проверка(в ред. Федерального закона от 27.07.2006 N 137 - ФЗ)

5.Минеева В.М., Петрова А.Д., Вахитова И.В. Проблема взимания налогов и сборов в РФ в современных экономических условиях. В сборнике: Инновационные технологии научного развития. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2017. С. 96 - 99.

6.Клюхович З.А. Налоги и налогооблажение. Ростов н / Дону: Феникс, 2009. 344с.

© Зарянова К.П., 2017

УДК - 336

А.Л. Зопунян
студентка 4 курса РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: chocolate5596@ mail.ru
Научный руководитель: Н.Н. Столбовская
канд. экон. наук, доцент РГЭУ(РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: Nord - ost - snn@ya.ru

БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ В РФ

За последние десятилетия коренным образом изменились общественно - политические и социально - экономические сферы в России. Перемены посодействовали формированию и продвижению ранее практически незнакомых в нашем государстве общественно опасных действий, одним из которых считается отмывание денег, которые были приобретены преступным путем.

Отмывание денежных средств, приобретенные преступным путем, оказывает содействие почти на всю структуру общественных отношений в России. Актуальность

данной темы обусловлена тем, что развитие и организация системы финансового мониторинга представляет собой приоритетную задачу по обеспечению финансовой прозрачности операций в целях создания благоприятного экономического климата в стране.

Система финансового мониторинга в России охватывает национальное законодательство, которое учитывает международные стандарты, систему надзорных и правоохранительных органов, которые участвуют в реализации мер по борьбе с отмыванием денег; международные рекомендации (рекомендации ФАТФ) и соглашения в сфере противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма; совокупность мер и проверочных мероприятий, которые направлены на борьбу с отмыванием денежных средств.

Основополагающее место в финансовом мониторинге относится к Федеральной службе по финансовому мониторингу. Росфинмониторинг является федеральным органом исполнительной власти РФ, который реализует функции и развивает государственную политику в сфере противодействия отмывания денежных средств, полученных преступным путем.

На сегодняшний день в Российской Федерации борьба с отмыванием преступных доходов, которая включает в себя их раскрытие, изъятие и конфискацию, представляется важнейшим стратегическим направлением обеспечения экономической безопасности страны. Рассмотрим современное состояние некоторых методов борьбы с отмыванием денег в РФ.

В начале 2017 года Центральный Банк России дал указания банкам по противодействию схемам отмывания средств с помощью судебных решений. Банк России предоставил рекомендации для банков в результате активизации методов отмывания денежных средств через сотрудников Федеральной службы судебных приставов РФ.

Центральный Банк рекомендует кредитным организациям прекращать отношения с клиентом, который дважды за год пытается применять тактику вывода незаконно полученных денежных средств через судебные решения.

Главным звеном в мошеннической схеме являются сотрудники Федеральной службы судебных приставов. На законных основаниях начинается исполнительное производство, после того как два юридических лица получат решение о взыскании не существующего на самом деле долга через третейские суды или путем заключения мировых соглашений. В действительности обязательств, которые подлежат урегулированию в суде, не существует, так как споры создаются искусственным путем. Однако судебное решение о взыскании выносится, денежные средства с банковского счета должника списываются на счет службы и перечисляются в пользу взыскателя. Таким образом, денежные средства становятся легализованными. Данная схема появилась недавно, и ее применение активизировалось только в последнее время.

Также Банк России описал в своем документе отличительные особенности выявления судебных схем. Состоят они в следующем: по банковским счетам должников и взыскателей расходные операции в большинстве случаев не осуществляются (либо носят нерегулярный характер). Например, уплата налогов в бюджетную систему РФ с банковских счетов не осуществляется или осуществляется в размерах, которые не превышают 0,5 % от дебетового оборота по таким счетам.

В результате реализации указанных схем осуществляются операции по обналичиванию денежных средств или выводу денег за пределы России. Такая ситуация увеличивает риск вовлечения кредитных организаций в осуществление легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма.

Описанная рекомендация Центрального Банка по борьбе с различными схемами вывода активов и легализации преступных средств является не первой. Но все же реализовать ее на практике намного сложнее, чем другие похожие рекомендации. Ведь никакой базы для проверки решений судов не существует. И если поддельные документы может отследить служба безопасности банка, то купленное решение, скорее всего, будет выглядеть совершенно внушительно. Как бы то ни было, положительный эффект от рекомендаций будет.

Объем "фиктивных сделок" в стране с $1,49 млрд. в 2015 году снизился до $0,3 млрд. в первой половине 2016 года. Несмотря на это в Государственном департамента США утверждают, что в России «коррупция остается проблемой на всех правительственных уровнях и является основным источником отмывания денежных средств»; «киберпреступность остается значительной проблемой», а действия российских хакеров «повышают уровень угрозы для финансового сектора».

Борьба с финансированием терроризма в РФ признана полностью соответствующей мировым стандартам. Международная группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF) убрала Россию из списка стран, касательно которых ведется интенсивный мониторинг, нацеленный на выявление недостатков. По словам заместителя директора Росфинмониторинга Ливадного П.В., решение FATF последовало за введением российской стороной дополнительных санкций за финансирование терроризма даже при отсутствии связи с конкретным преступлением.

Согласно мнению экономистов, доверие со стороны FATF увеличит инвестиционную привлекательность России. Данное решение FATF является очень важным, ведь теперь Россия участвует в организации международной политики по борьбе с терроризмом на одном уровне с ключевыми странами: Франция, США, Китай и Германия.

В июле 2017 года Президент России Путин В.В. подписал закон, который ратифицирует Конвенцию Совета Европы об отмывании, раскрытии, изъятии и конфискации денежных средств от преступной деятельности и о финансировании терроризма.

Целью Конвенции является формирование условий для более эффективного и тесного сотрудничества между членами Совета Европы в сфере выполнения общей уголовной политики, в частности посредством лишения преступников денежных средств от незаконной деятельности.

Конвенцией предусмотрен комплекс законодательных мер, которые будут применяться при выявлении, конфискации, изъятии доходов от преступной деятельности, по предотвращению и расследованию преступлений, а также создание государствами - участниками подразделений финансовой разведки, определяется принципы и порядок международного сотрудничества в сфере применения документа.

Следует отметить, что Российская Федерация, возможно, легализует биткоин для того, чтобы открыть новый фронт и увеличить борьбу с отмыванием денег.

Во многих странах к электронной валюте растёт интерес как к инструменту для сокрытия доходов или отмывания добытых нечестным путём денежных средств.

Правительство и Центральный банк надеются придать биткоину и иным криптовалютам легальный статус к 2018 году и тем самым создать законодательную базу, которая будет препятствовать незаконным переводам.

По словам заместителя министра финансов РФ Моисеева А.В., государство должно знать, кто в определённый момент времени находится по обе стороны финансовой цепи, и если производится транзакция, её организаторы должны понимать, от кого и к кому идут деньги – всё как при банковских операциях.

Контроль над оборотом криптовалют станет новым способом борьбы Центрального Банка России с отмыванием денег. Проекты по контролю и легализации над биткоинами реализуются в жизнь, а традиционные схемы с сомнительного рода операциями начинают постепенно исчезать. По данным Центрального банка, объём незаконных переводов за границу сократился вдвое и в 2016 году составил 771 млн. долларов.

В 2018 году международная Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег проверит, насколько хорошо Россия борется с незаконным финансовым оборотом. Многие страны, пройдя оценку ФАТФ, были вынуждены констатировать недостатки своей системы противодействия отмыванию средств. В рамках подготовки к проверке Росфинмониторинг и законодатели должны «сверить часы», посмотреть, где есть пробелы и предпринять шаги по совершенствованию системы.

Заместитель главы Росфинмониторинга Ливадный П.В. отмечает: «Очень важно, что «правительственный час» проходит именно сейчас, так как Россия вступила в решающую фазу подготовки мониторинга ФАТФ нашей страны о противодействии незаконному обороту средств. Нет нужды пояснять, какое пристальное и, может, предвзятое отношение к России будет в ходе этой оценки».

Многие экономисты считают, что законодательная система в России отвечает всем международным стандартам и лучше, чем многие страны. Но в правоприменительной практике присутствуют некие проблемы. На сегодняшний день главная задача Росфинмониторинга совместно с коллегами из Центрального Банка и иных надзорных органов — проводить работу с финансовыми организациями, которые должны понимать риски, относящиеся к незаконным финансовым операциям.

Таким образом, Росфинмониторинг стремится усовершенствовать свою деятельность. Но в настоящее время существуют проблемы: не достаточно эффективна работа, прежде всего с точки зрения непринятия мер к финансовым потерям от бегства капитала, привлечения к уголовной ответственности лиц, участвующих в отмывании преступных денежных средств, конфискации незаконно полученных доходов.

Основным направлением проверки в 2018 г. будет не установленное соответствие законодательства стандартам FATF, а эффективность работы всей системы противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. В соответствии с методикой проверок оценивается количество обвинительных приговоров, применение судами конфискации по соответствующим статьям Уголовного Кодекса РФ, обмен информацией с правоохранительными органами, результативность применения банками мер по противодействию преступным доходам и т.д.

По результатам инспекции присвоится рейтинг эффективности работы всей системе противодействия легализации преступных доходов с последующим требованием улучшений. Нельзя не отметить, что с учетом международной обстановки и ухудшения

отношений России и США в предстоящей инспекции FATF может превалировать политическая составляющая, которая отрицательно повлияет на конечные итоги проверки. Поэтому в настоящий период необходимо подготовить и реализовать предложения, направленные на эффективность функционирования всей системы финансового мониторинга. А именно, нужно выявить и минимизировать имеющиеся риски отмывания денег, разработать механизм конфискации доходов от преступной деятельности; установить уголовную ответственность для юридических лиц, а также для топ - менеджеров финансовых учреждений; разработать и утвердить меры, противодействующие бегству капитала из РФ.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" // Правовая система «КонсультантПлюс», 2017
2. Кравцов С.Н. Российская система финансового мониторинга в современных условиях // Власть и управление на Востоке России. - 2016. - № 4 (77). - С. 55 - 61.
3. https: // www.rbc.ru - «РБК Исследования рынков»
4. https: // www.pnp.ru - «Парламентская газета: Всё о законах РФ»

© А.Л. Зопунян, 2017

УДК 338.984

Р.И. Ибрагимов
Студент 4 курса УГНТУ ИНБ
г. Уфа, РФ

АКТУАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС - ПЛАНА

Аннотация

В данной статье рассматривается необходимость актуализации бизнес - плана предприятия или проекта, раскрываются причины актуализации и корректировки бизнес - плана. Даются рекомендации по правильному составлению бизнес - плана.

Ключевые слова:

Бизнес - план, актуализация бизнес - плана, разработка бизнес - плана.

Бизнес - план предприятия или проекта может разрабатываться для разных целей, но вне зависимости от целей необходимо учитывать один важный момент: при разработке бизнес плана, необходимо учитывать его дальнейшее обновление в соответствии с целями предприятия. Такая потребность обуславливается тем, что в современных условиях трудно спланировать что - либо со 100 % - ой точностью. В связи с этим, актуализация бизнес - плана – это важный этап планирования.

Если бизнес - план разрабатывается самостоятельно, без привлечения внешних подрядчиков, то с его обновлением и актуализацией не должно возникать никаких проблем.

Следуя правильной технологии составления бизнес - плана, должна быть разработана модель бизнес - плана, с помощью которой сравнительно легко заниматься его обновлением и актуализацией. В случае же если бизнес - план разрабатывался без соблюдения технологии разработки или же был привлечен непрофессиональный исполнитель, то с его обновлением и актуализацией могут возникнуть проблемы.

Профессиональный исполнитель после завершения своей работы должен передать Заказчику все результаты. То есть помимо оформленного бизнес - плана должна быть передана и модель бизнес - плана, с помощью которой производились все расчеты.

Основными причинами обновления или корректировки бизнес - плана могут быть: пересмотр концепции проекта; изменение структуры доходов и расходов (изменение финансового плана); изменение рыночной конъюнктуры; изменение подхода к экспортно - импортным операциям; увеличение рисков различного уровня; потребность в привлечении инвестиций или кредитных ресурсов; адаптацией документа под требования определенного фонда и др.

Изменение финансового плана является одним из самых популярных оснований для корректировки бизнес - плана, поскольку влечет за собой пересчет ключевых показателей, по которым оцениваются перспективы проекта или бизнеса.

Изменения в части структуры расходов могут касаться различных статей затрат: персонал, стоимость основных средств, арендная плата, сокращение расходов на ИТ и прочее, что неизбежно приводит к необходимости пересчета финансовых показателей в целях получения новой картины бизнеса.

К изменению финансового плана также приводит корректировка структуры доходов: увеличение или уменьшение среднего чека, повышение стоимости отдельных предоставляемых услуг, изменение каналов продаж и др.

Изменение плана продаж (маркетингового плана). Нередко возникают ситуации, когда реальная ситуация отличается от изначально заложенной в бизнес - план (в силу слабого маркетингового исследования, ошибок в производственном плане, недостаточной квалификации при реализации плана продаж, и в силу других обстоятельств), что приводит к необходимости адаптации бизнес - плана к реальной рыночной ситуации. В данном случае очень важным является модель рисков, заложенная в бизнес - план, а также границы отклонений плановых и фактических показателей продаж. Изменения плана продаж касаются объемов, транзакций, себестоимости, сроков реальной доставки комплектующих, логистики и других параметров.

Изменение концепции проекта. Корректировка бизнес плана по данной причине как правило связана с существенными ошибками в видении инициаторов проекта, при вводе продукта на рынок, без тщательного анализа спроса на данный товар, состояния рыка и т.п. Изменение концепции позволяет пересмотреть подход к продажам, маркетинговой стратегии привлечения клиентов.

Корректировка бизнес - плана может быть также связана с изменением графика инвестирования и сроков реализации проекта. При этом возникает потребность в пересмотре инвестиционного плана проекта и внесение изменений в утвержденный кредитный график, чтобы получить финансовый поток в тот момент, когда от банка придет уведомление.

Таким образом, актуализация бизнес - плана — это важная часть операционной деятельности компании, которая позволяет предупреждать убыточные инвестиции и реализацию существенных рисков.

Список использованных источников:

1 Баринов, В.А. Бизнес - планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2013. — 256 с.

2 Горбунов, В.Л. Бизнес - планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно - практическое пособие / В.Л. Горбунов. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2013. — 248 с.

3 Дубровин, И.А. Бизнес - планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2013. — 432 с.

4 Муллатаиров Э.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения инновационных методов проведения ямочного ремонта автомобильной дороги // Аллея науки. 2017. Т. 4. № - 9. С. 514 - 517.

5 Резяпова В.В., Кузнецова Е.В. Оценка финансовых рисков строительной организации ОАО «ТРЕСТ №3» , г. Уфа. В сборнике: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 61 - 63.

6 Халиуллин Р.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения современных строительных материалов // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 468 - 473.

© Р.И. Ибрагимов

УДК33

Ибрагимова Р. Р.
студент УГНТУ, СЭБ - 14 - 01,
г.Уфа, РБ
E - mail: rozaliya _ ibragimova _ 1996@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НА ИМУЩЕСТВО: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Аннотация. В данной статье представлены изменения по налогам**,** с 01 января 2017 в Налоговом кодексе РФ (далее НК РФ) по налогу на имущество произошли существенные изменения.

Ключевые слова: налоги, налог на имущество, бухгалтерский учет.

В современных условиях, немаловажным вопросом для рассмотрения его на государственном уровне, является вопрос об уклонении от уплаты налогов[3, С, 96]. С учетом того, что налоговая ставка осталась прежней, произошло значительное снижение налогового бремени по налогу на имущество. Часть организаций и вовсе освобождена от налога. Но следует помнить, что российский налоговый и бухгалтерский учет находится в процессе серьезного реформирования. Поэтому необходимо понимать, с чем было связано

данное новшество и долго ли нам пользоваться «льготными» условиями исчисления налога.

Базой для начисления налога на имущество являются данные бухгалтерского учета, следовательно, изменения в бухгалтерском учете, в том числе в учете основных средств организации, напрямую влияют на сумму налога на имущество.

Российский бухгалтерский учет очень медленно, но верно, движется по направлению к международным стандартам отчетности. Говорят об этом давно и много, но даже на сегодняшний день дело практически не сдвинулось с мертвой точки. Пробуксовка столь необходимых изменений, в том числе, объяснялась и отсутствием нормативно - правовой базы для их осуществления. Так, например, из 133 стран лишь в 18 стандарты финансовой отчетности разрабатываются государственными структурами, из которых 6 - бывшие республики СССР, 6 – страны бывшего соцлагеря. Но с января 2013 года принят новый Федеральный закон от 06.12.2011 N 402 - ФЗ "О бухгалтерском учете". В нем законодательно наряду с государственным регулированием бухучета закреплена функция негосударственного регулирования, в том числе путем создания при Министерстве финансов РФ Совета по стандартам бухгалтерского учета.

Одним из самых значительных нововведений, представленных в проекте, является необходимость формирования стоимости имущества с учетом затрат на демонтаж, ликвидацию объекта и восстановление окружающей среды. Следовательно, стоимость амортизируемого объекта несоизмеримо возрастет по сравнению с сегодняшним днем. Напомню, что сегодня стоимость основного средства в бухгалтерском учете согласно действующего ПБУ определяется как сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление такого объекта, включая суммы поставщикам при покупке, средства за монтаж, доставку, таможенные пошлины, стоимость консультационных и информационных услуг, все затраты на строительство (изготовление) объекта. Иными словами, никаких «будущих» расходов в их предполагаемой оценке не предусмотрено.

Согласно действующему законодательству такие расходы могут включаться в оценочные обязательства, то они включаются в резервы, но относятся они на текущие расходы, и не затрагивают стоимость основного средства.

Ради справедливости необходимо отметить, что изменениям по налогу на имущество мы обязаны не только грядущим переменам в бухгалтерском учете. У Минфина, возможно, был более весомый аргумент – снижение налогового бремени, которое должно подтолкнуть бизнес к обновлению производственной базы, а также упростить порядок уплаты налогов. Безусловно, в текущем периоде времени такой экономический эффект есть. И он тем более ценен, что налогоплательщиков не так часто радуют уменьшением налогов.

К чему может привести продолжающаяся зависимость налога на имущество от данных бухгалтерского учета? Российская практика прежних лет дает довольно предсказуемый ответ на этот вопрос – к игнорированию новых норм бухгалтерского учета. Или к сознательному занижению сумм оценки предстоящих расходов, увеличивающую сумму амортизируемого актива, подлежащего налогообложению. Чтобы избежать такой ситуации правительство подготовило для нас еще одно важнейшее новшество, которое разрешит все споры. В программном документе «Основные направления налоговой политики

Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», которое Правительство РФ одобрило 02 мая 2012 г. говорится о целесообразности перехода к определению налоговой базы по налогу, исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимости. В документе обозначены сроки до 2018. При этом государственная власть отдает себе отчет в том, что для введения советующих изменений необходимо:

1)разработать методику определения кадастровой стоимости объектов недвижимости нежилого назначения (в том числе промышленных зданий, офисов, сооружений, линейных объектов и др.);

2)обеспечить наполняемость Единого государственного кадастра недвижимости сведениями об объектах недвижимости, принадлежащих юридическим лицам, и об их кадастровой стоимости в целях формирования фискального реестра объектов, подлежащих налогообложению по налогу на недвижимость;

3)провести анализ возможных социально - экономических последствий введения налога на недвижимость организаций.

Список использованной литературы

1. Конституция РФ / Справочно - правовая система «КонсультантПлюс»
2. Алиева Б.Х. - Налоги и налогообложение: Учебное пособие - М.: Финансы и статистика, 2010. - 416 С.
3. Минеева В.М., Петрова А.Д., Вахитова И.В. Проблема взимания налогов и сборов в РФ в современных экономических условиях. В сборнике: Инновациооные технологии научного развития сборник статей международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2017.С.96 - 99
4. Петрова А.Д., Минеева В.М., Азнабаева Г.Х., Калимуллина Э.Р. Роль предпринимательства в экономическом развитии региона. Путеводитель предпринимателя. 2017. №34. С.212 - 232.
5. Смирнова Е.С. Налоговая проверка по налогу на имущество. Налоговый вестник, №8, 2012

© Ибрагимова Р. Р.

УДК: 330.4

Р.Х. Ильясов
к.э.н., заведующий кафедрой
«Статистика и информационные системы в экономике»
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Российская Федерация
E - mail: Ilyasov _ 95@mail.ru

ФАЗОВЫЙ АНАЛИЗ СЕЗОННОСТИ В ДИНАМИКЕ ЦЕН НА БЕНЗИН

Аннотация. Развитие экономических процессов часто подвергается и воздействию сезонности. Для ее выявления классическая эконометрика предлагает рассчитывать

индексы сезонности, а иногда и предварительное приведение ряда к стационарному виду. В работе рассматриваются методы «новой эконометрики», предлагающие моделирование динамики непрерывными дифференцируемыми сплайн - функциями. На примере динамики цен на бензин фазовым представлением процесса мы обнаруживаем сезонность в виде спиралевидных конструкций, сохраняющих и некоторые ее темпоральные свойства.

Ключевые слова: новая эконометрика, сезонность, сплайны, фазовый анализ, темпоральность

Динамика некоторых экономических показателей демонстрирует подверженность сезонному развитию. Для анализа сезонности есть разнообразные методы, связанные с процедурами выделения тренда, сглаживания или усреднения динамики. Вследствие этого локальные особенности сезонного поведения не всегда просматриваются. Было бы интересно сравнить развитие сезонности на фоне существующей тенденции, без приведения ряда к стационарному виду.

В исследовании динамических процессов, в том числе и подверженных периодичности, важную роль играет возможность их математического моделирования с высокой точностью, с последующей визуализацией и хроноскопией полученных кривых. Классическая эконометрика при исследовании сезонности предлагает ее представление индексами сезонности. Одним из примеров проявления сезонности может быть динамика цен производителей на бензин автомобильный [1]. Для выявления сезонных колебаний возьмем данные за три года, распределенные по месяцам. Данные за несколько лет берутся для того, чтобы выявить устойчивую сезонную волну, на которой не отражались бы случайные условия одного года.

Анализ динамики цен на бензин показывает заметное повышение в летние месяцы, с последующим снижением осенью и зимой. Данная закономерность развивается в течении трех рассматриваемых лет на фоне заметной тенденции роста (рис. 1). Очевидно, что модель сезонности в нашем примере является мультипликативной, что обычно требует разложения ряда на его составляющие компоненты.

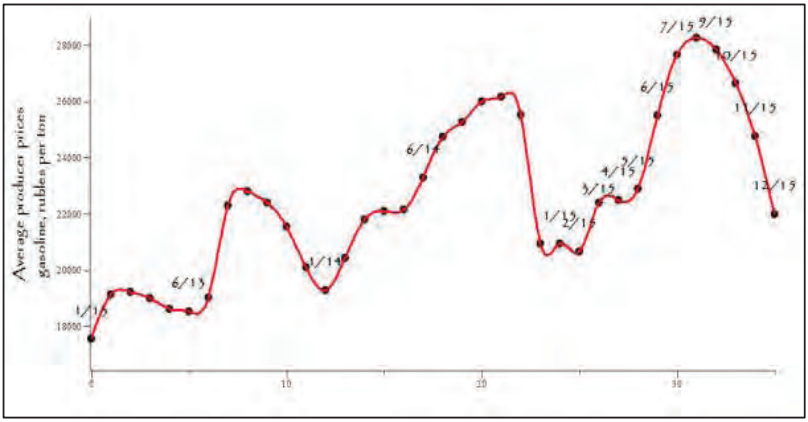


Рис. 1. Динамика цен производителей на бензин автомобильный, рублей за тонну

Сложность поведения динамических систем, в том числе и экономических, может быть хорошо описана в фазовом пространстве. Фазовая траектория может показывать последовательное развитие динамической системы в любой момент времени, в том числе и ее развитие на фоне некоторой тенденции. При наличии сезонности в исследуемой динамике часто прибегают к помощи периодических функций, рядов Фурье и различных полиномов. В данной работе используем моделирование сезонности кусочными функциями – кубическими сплайнами, с последующей ее визуализацией в фазовом пространстве. Известны многочисленные аппроксимационные и интерполяционные преимущества сплайн - функций, одно из которых свойство минимальной кривизны. Также важным достоинством сплайн - аппроксимации является их невысокие степени, которые, в отличие от полиномиальной аппроксимации, не повышаются с увеличением количества узловых точек [2, 3].

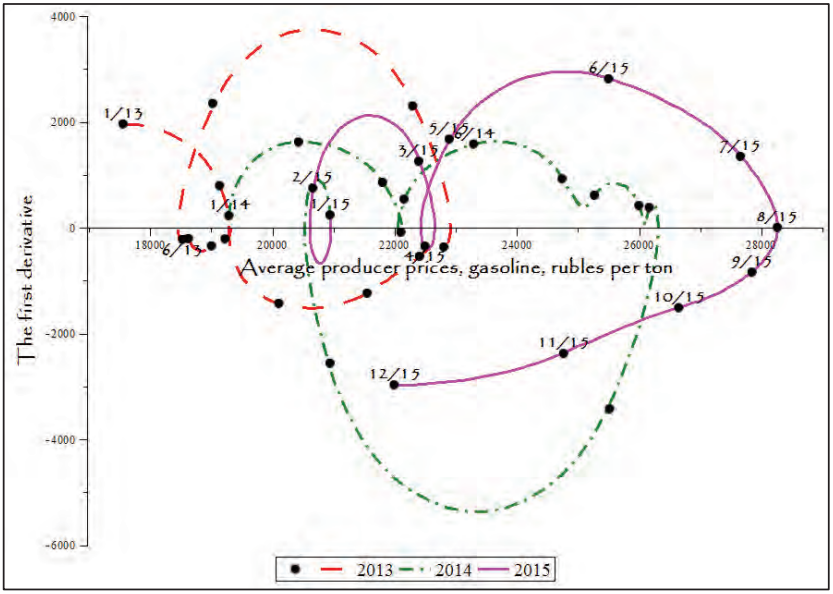


Рис. 2. Фазовый портрет динамики цен производителей на бензин автомобильный, рублей за тонну

Фазовый портрет (рис. 2) представляет собой зависимость первой производной *Y'(t)* непрерывной функции *Y(t)* от самой же переменной *Y(t)*. Время *t* при этом играет роль параметра. Известно, например, что замкнутая кривая фазового портрета указывает на периодические колебания переменной *Y(t)*, а расширяющаяся спираль свидетельствует о росте амплитуды колебаний со временем, «сворачивающаяся» спираль соответствует затуханию колебаний и т.д. Фазовая траектория динамики экономического процесса содержит в себе информацию об изменении двух показателей во времени – значения самого показателя Y(t) и скорости его изменения Y'(t). Тенденция процесса на фазовой плоскости

представляется смещением каждого нового цикла по горизонтальной оси: смещение вправо означает последующий рост, смещение влево означает снижение [4].

Анализ показывает наличие устойчивой сезонности в исследуемой динамике цен на бензин. Можно заметить, что наименьшие значения цен наблюдаются в январе - феврале каждого из исследуемых лет. Небольшой рост в весенние месяцы с замедлением в мае и июне образует малый цикл внутри большого годичного цикла сезонности. Заметное повышение цен начинается в летние месяцы, а пик наблюдается ежегодно в период с июля по сентябрь. В дальнейшем цены приближаются к уровням начала года. Каждая последующая спираль сезонности смещается вправо, обнаруживая тенденцию роста цен по годам.

В заключение можно сказать, что сплайн - аппроксимация заметно повышает эффективность анализа сезонности. Получаемые модели сезонности обладают свойствами аналитичности и наглядности, сохраняют при этом и темпоральные особенности процесса – скорость развития процесса, а также непрерывную эволюцию параметров сезонности на фоне тенденции [5, 6].

Использованные источники

1. Краткосрочные экономические показатели 2016 [электронный ресурс]: – Режим доступа: http: // www.gks.ru / bgd / regl / b16 _ 02 / Main.htm

2. Ильясов Р.Х. Фазовый сплайн - анализ как метод выявления цикличности в экономике // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2009. № 1. С. 32 - 36.

3. Ильясов Р.Х. Роль производных в фазовом анализе экономической динамики // Ильясов Р.Х., Хасиева Х.М., Джабиров З.А. // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях: сборник статей Международной научно - практической конференции. Пермь. 2016. С. 180 - 183.

4. Ильясов, Р.Х. Модели скорости в экономических исследованиях / Ильясов Р.Х. // Проблемы и перспективы экономического развития регионов: сборник статей Всероссийской научно - практической конференции, посвященной 45 - летию образования Института экономики и финансов.2017. С. 143 - 145.

5. Ильясов, Р.Х. Новая эконометрика. Парадигма / Винтизенко И.Г., Ильясов Р.Х. // Проблемы и перспективы экономического развития регионов: сборник статей Всероссийской научно - практической конференции, посвященной 45 - летию образования Института экономики и финансов. 2017. С. 126 - 130.

6. Ильясов Р.Х. Фазовый анализ цикличности доли природного газа в структуре экспорта Российской Федерации / Р.Х. Ильясов, Ф.Б. Боташева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №04(088). С. 816 – 825. – IDA [article ID]: 0881304058. – Режим доступа: http: // ej.kubagro.ru / 2013 / 04 / pdf / 58.pdf, 0,625 у.п.л., импакт - фактор РИНЦ=0,346

© Р.Х. Ильясов, 2017

УДК 331

Калашникова Е.И.
магистрант ФГАОУ ВО «Самарский университет»
г. Самара, РФ, e - mail: kalashnikovae.i@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Состояние современной экономики находящейся на этапе стагнации вынуждает руководителей мелкого и среднего бизнеса реорганизовывать свои фирмы, что влечет за собой повышение уровня конфликтогенности в коллективе. В общении, кроме чисто познавательных моментов обязательно присутствуют личностные и эмоциональные аспекты, которые могут серьезно помешать достижению взаимопонимания

Ключевые слова

Организация, общение, деловые коммуникации, оптимальное общение, управление персоналом.

Общение является объектом исследования многих наук: философии, раскрывающей общение как необходимый и специфический вид человеческой активности. Общение играет основополагающую роль в жизни профессионального сообщества, оно пронизывает все аспекты его деятельности и психологии. Кроме того, общение конституирует и оптимизирует такую деятельность, а также обеспечивает полноценное функционирование и развитие профессионального сообщества. В каждом конкретном случае руководитель должен строить свой разговор с подчинённым с учётом его индивидуальных особенностей.

Стиль общения можно охарактеризовать как совокупность повторяющихся устойчивых примеров ведения самого процесса общения. Различные коммуникативные установки, знания, умения и навыки у каждого человека образуют относительно устойчивое единство, которым общение одного человека отличается от общения другого человека.

Существует множество вариантов индивидуальных стилей общения, сколько бывает разных людей [2]. Все существующие стили общения перечислить невозможно, поэтому нужно выделить хотя бы некоторые исходные параметры для их различия. Стили удобнее всего различать по видам контактов в общении.

Выделим личностные, познавательные, эмоциональные, деятельностные характеристики стиля общения.

Личностные характеристики стиля отражают преобладание в его оценках или проявлениях социально - психологических или индивидуально - психологических особенностей личности говорящего. По отношению к предмету, целям, партнеру, процессу и результату общения всегда возникает множество вариантов стилей. Отметим некоторые полярные характеристики: правдивый - лживый стиль; уважительный - пренебрежительный стиль; деловой - неделовой стиль; официальный - интимный стиль, мужской - женский стиль и т. д. [1].

Познавательные характеристики отражают его оценки с точки зрения информационной насыщенности, полноты, доступности, связности изложения, адекватности использования

средств общения. В этом смысле можно назвать доходчивый и недоходчивый, неразвернутый и развернутый, ясный и туманный, малограмотный и грамотный, отвлеченный и конкретно - деловой стили общения. Среди них бестолковый, туманный, недоходчивый стили социально - психологически неприемлемы. Следует отметить, что оценки других стилей будут зависеть от конкретных условий общения[3].

Важно помнить, что личностные установки и психологические контакты в общении - это своеобразный фильтр, способствующий или препятствующий восприятию и усвоению той информации, которая составляет содержание процесса общения. Восприятие, запоминание, понимание, усвоение, переработка и передача содержания наших мыслей, чувств и стремлений составляет суть процесса общения. Выработанные различные формы, приемы и способы общения служат, прежде всего, для адекватной передачи этого содержания, для достижения нормального познавательного контакта между людьми.

Познавательный контакт есть общность понимания партнерами тех явлений природы, общества и психической деятельности, которые составляют предметную область непосредственно данного акта общения. Такой контакт отражает самое главное в общении, в частности, его содержательную сторону и заключается в преодолении смысловых барьеров по отношению к предметной области общения, к средствам передачи этого содержания, к познавательным возможностям партнера общения [3]. Каждый из видов смысловых барьеров имеет свою специфику, поскольку уровни понимания области и средств общения, а также возможности этого понимания могут быть различными у разных общающихся партнеров.

Ясно, что вступая в общение с другим человеком, мы должны иметь достаточно полные представления об уровне информированности его в содержании предстоящей беседы. Необходимо отметить, что высший, средний или низший уровень информированности потребует особого плана ведения всего процесса общения [4]. Установление познавательного контакта всегда идет через оценку - содержания речи по критерию истинности.

Как правило, этот критерий обычно выражается в трех группах оценок: истинно; ложно; неопределенно, то есть неизвестно, вероятно или сомнительно.

Известно, что при расхождении оценок меры достоверности высказываний возникают споры, обсуждения, дискуссии с целью взаимного сближения или же противопоставления точек зрения партнеров общения. Следует подчеркнуть, что в спорах, кроме чисто познавательных моментов обязательно присутствуют личностные и эмоциональные аспекты, которые могут серьезно помешать достижению взаимопонимания. Конечно, их отрицательное внимание нужно максимально нейтрализовать и основное внимание уделять именно соответствию высказываний объективной реальности [6].

В настоящее время искусство общения является важнейшим атрибутом успеха деловых людей и одним из главных профессиональных качеств. Жизнь делового человека, так или иначе, взаимосвязана с общением, так как он живет в мире коммуникаций, непрерывного кругооборота информации. В профессиональной деятельности значительную роль играют правила и нормы делового общения.

Поэтому, пренебрегая ими, теряется прибыль из - за потери выгодной сделки между партнерами, являющиеся причиной незнаний тех самых важных аспектов и правил делового общения, которые привели к неверному употреблению слов при переговорах или

неправильному поведению. Коммуникация в организации выполняет роль канала информационного взаимодействия, посредством которого сотрудники выполненяют функциональные обязанности или должностные инструкции[7].

Поэтому необходимо совершенствовать свои знания и умения в области делового общения, повышать на каждом этапе своего развития коммуникационный уровень, а также осваивать и развивать новые методы приема и технику общения

Список использованной литературы:

1. Ворожейкин И.В. Конфликтология. – М.: Гардарики, 2016. – 240 с.
2. Кузнецов И. Н. Деловое общение: учебное пособие / И. Н. Кузнецов. – 5 - е изд. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 528 с.
3. Новоселова О.В. Управление кадровым резервом руководителей как способ управления организацией // Актуальные вопросы кадрового и образовательного менеджмента: сборник научных трудов / отв. ред. Н.В. Соловова.– Самара: Печатный Дом «ДСМ», 2017. – 228 с.,С. 126 - 131.
4. Новоселова О.В. Управление системой кадрового резерва руководителей в образовательной организации // Образование в современном мире**:** стратегические инициативы: сборник научных трудов всероссийской научно - методической конференции с международным участием (Самара, 14 апреля 2017 г.) / отв. ред. Т.И. Руднева. – Самара: ООО«Научно - технический центр», 2017. – 644 с., С. 410 - 415.
5. Соловова Н.В. Методическая компетентность преподавателя вуза // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2010. - № 3. - С. 52 - 59.
6. Соловова Н.В. Методическая компетентность преподавателя вуза: монография. М.: Издательство АПК и ППРО, 2010. - 324 с.
7. Соловова Н.В. Методическая компетентность преподавателя вуза в условиях реформирования и модернизации системы высшего профессионального образования // Сибирский педагогический журнал. 2008. - № 3. - С. 122 - 131.

© Калашникова Е.И., 2017

УДК 331

Калашникова Е.И.
магистрант ФГАОУ ВО «Самарский университет»
г. Самара, РФ, e - mail: kalashnikovae.i@mail.ru

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В СИСТЕМЕ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Анотация: *Язык нашего тела, по сравнению с другими средствами речевого общения, является уникальным. Если мы хотим быть уверены, что вы понимаете человека, мы должны соединить в одну общую картину информацию от тела и словесные выражения.*

Ключевые слова: *деловые коммуникации, общение, невербальные средства общения, управление организацией.*

Кто из нас не сталкивался с ощущением неясной тревоги при общении с человеком, когда он утверждал одно, однако подсознательно вы чувствовали его ложным. Вы скажете, что это интуиция и хорошо тем, кто имеет его. На самом деле, интуицию легко развить, наблюдая за людьми, зная конкретное значение жестов, сделать верные выводы.

Что означает фраза "невербальная коммуникация"? Как такое общение помогает понять людям другой культуры?

Сначала я хотел бы объяснить, что такое "невербальная коммуникация". Это общение без слов, где люди "говорят" органов. Нужно помнить, что один и тот же жест может быть интерпретирован по - разному. Это зависит от культуры. Например, в Турции и Греции не следует показывать официанту, двумя пальцами указывая на две чашки кофе. Этот жест будет равен плевок в лицо.

Важно и полезно знать национальные особенности, чтобы не попасть в неприятности на работе и в повседневной жизни. Кроме того, жесты могут "выдавать" настоящие чувства нашего оппонента, потому что принимая положение, люди не задумываются о его значении. Например, когда во время разговора кто - то ноги, повернулся в сторону выхода, это может означать, что он или она хочет покинуть место из - за скуки.

Как видите, жесты и позы следует рассматривать в контексте их использования. Теперь, хотелось бы рассказать о некоторых случаях невербальной коммуникации.

Расположение зрачков (расширение или сужение), бровей, век, лба, – имеют большое значение. Только когда мысль формируется в сознании, человек не смотрит в глаза. Другое дело, когда все уже определено и имеет что сказать. В данном случае, слушатель находится в активной позиции. На ней изображен динамик, что он готов слушать и интересоваться темой. Если отношения между говорящим и слушающим не возникает, тогда возникает вопрос, если оба партнера заинтересованы в разговоре.

Как уже упоминалось выше, направление взгляда так же важно. Существует три вида взгляда: деловой, социальный и интимный. Бизнес - взгляд сосредоточился на воображаемый треугольник на лбу человека и создает деловую обстановку. Когда смотришь на треугольник на лице партнера, уделив особое внимание зоне вокруг глаз и рта, это называется общественное мнение. Интимный взгляд выражает прямую направленность на глазах. Он не должен использоваться для решения бизнес - задач, из - за риска быть неправильно истолкованы.

Еще одним источником информации является поза человека является динамическим или статическим. Существует более тысячи таких положениях, в зависимости от национальности, пола, возраста, культурных и религиозных предпочтениях людей. Когда мы говорим о "закрытых" позиций, партнера по общению закрывает наиболее уязвимые части тела: живот и грудь. В этом случае, нетрудно догадаться, что разговор не будет продуктивным. Если человек показывает "открыть" Пальма, стоит прямо, смотрит прямо на вас, это показывает, что он готов говорить.

Что вы можете сказать о жестах? Они могут быть яркими и выразительными. Стоит отметить, что мексиканцы во время разговора использовать жесты примерно сто восемьдесят раз, французы – сто двадцать раз, итальянцы восемьдесят финны – только один. С другой стороны, Русские очень сдержанные и оживленные жесты для них – признак невоспитанности.

Вернуться к жест двумя пальцами: в Австралии, Новой Зеландии и Великобритании, этот жест считается оскорблением, если ладонь повернута к говорящему. Если ладонь повернута к слушателю, это означает победу. В Европе, эти жесты не отличаются и служат для обозначения победы или как указание на количество предметов.

Еще один интересный факт в отношении индивидуального пространства. Это зависит от национальности. Ученые определили пять направлений: скрыто интимное, сокровенное, личное общение зоны и открытой местности. Этих областях коммуникации, затрагивающие эмоции и действия людей.

Скрытая интимная зона включает в себя от одного до пятнадцати сантиметров между динамиками. Очевидно, что только родственники, друзья и близкие позволили подойти так близко, потому что они хотят прикоснуться или обнять. В случае внезапного вторжения в эту область кто - то чужой, то человек может отреагировать на это действие грубым и враждебным. Второе направление - это интимное. Она включает в себя расстояние дальше тридцати сантиметров. Людей нужно защитить это место, в противном случае, они чувствуют отсутствие комфорта и безопасности. Если человек в процессе общения не нравится кому - то подойти ближе и лучше не мешать ему, чтобы не ввести в состояние стресса. Следующая зона, состоящая из сорока шести до ста двадцати сантиметров личного. Западные люди предпочитают это расстояние во время публичных мероприятий. Следующая зона коммуникации - от ста двадцати сантиметров до трехсот шестидесяти. Связь внутри этой зоны находится на улице, в магазинах и даже дома, когда клиент разговаривает с курьером. Некоторые виды деловых бесед также в этой зоне. Связи на открытой местности происходит, когда, например, он общается с публикой на расстоянии трехсот и шестидесяти сантиметров. Однако, как уже упоминалось выше, один и тот же жест может иметь разные значения.

Люди разных культур имеют разные представления о личном пространстве. Вакансии в Америке организованы таким образом, что человек, работающие там, смогут увидеть своих коллег. Поэтому их офисы большие, и стены часто сделаны из стекла. Это помогает офисным работникам чувствовать, что они все, без исключения, делают одну работу вместе, и что они являются одной организации.

Невербальная коммуникация является одним из средств самовыражения личности, межличностного влияния и взаимного контроля. Оно создает образ партнера по общению. Невербальная коммуникация характеризуется небольшим количеством слов.

Список использованной литературы

1. М.С. Андрианов. Невербальная коммуникация. 2007 год издания. Издательство: Институт общегуманитарных исследований. Тип издания: отдельное издание.

2. Новоселова О.В., Калмыкова Д.А. Этика делового общения как инструмент формирования профессиональных компетенций специалиста по управлению персоналом // В сборнике: Наука, образование, инновации. Сборник статей международной научно - практической конференции. 2016. С. 157 - 160.

3. Мишин В. М. Исследование систем управления: Учебник для вузов. - М.:ЮНИТИ - ДАНА;2003.

© Калашникова Е.И., 2017

УДК 630

Капоница К.В.,
Городнова А.В.,
Городнова И.В.,
студентки 3 курса, Политехнический институт, СФУ
г. Красноярск, РФ
Email: kap.kristina16@mail.ru

МЕРЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА В ЦЕЛЯХ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ \ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье рассматриваются меры протекционизма в целях защиты интересов национальных производителей в современных экономических условиях.

Ключевые слова

Национальные производители, экономика, международная торговля

В общем, понятие протекционизма можно определить как политику государства, которая преследует цель ограничения импорта при создании стимулов для наращивания экспорта. Теоретическая база данного направления торговой политики берет свое начало в трудах меркантилистов. [1] Главной предпосылкой являлось предположение о том, что мировое богатство представляет собой фиксированную сумму, именно поэтому обеспечение положительного сальдо торгового баланса обеспечивает преимущество государства на международной арене и только за счет потерь, которые будут понесены другой страной, включенной в международную торговлю.

В современной экономике склонность того или иного государства к протекционизму объясняется рядом факторов. Во - первых, поддержка необходима для развития молодых отраслей, которые не в силах самостоятельно противостоять конкурентам в лице иностранных успешных компаний. Во - вторых, весьма актуальной представляется политика протекционизма в условиях экономического застоя и спада, для стимулирования внутреннего потребления и социальной стабильности, необходимо обеспечить достаточный уровень занятости[1]. В - третьих, страны прибегают к протекционистским мерами регулирования для защиты национальных фирм от угрозы захвата рынка иностранными фирмами, которые сбывают продукцию по сбросовым цена в целях монополизации рынка. Стоит отметить, что данная причина наиболее ярко проявляет себя на рынке стали, нежели предыдущие две. В таких ситуациях говорят о понятии демпинга, недобросовестной практики в международной торговли, которая активно внедряется экспортерами и заключается в преднамеренном сбыте продукции по ценам, ниже издержек. При этом нельзя не обратить внимания на то, что издержки в разных государствах при производстве идентичной продукции могут отличаться в силу разной степени развития отрасли, технологического оснащения, степени продуктивности, доступностью каналов дистрибуции и многих других факторов. По причине наличия таких различий возникает вопрос о том, можно ли объяснить низкие цены сбыта демпингом, который несет за собой последствия для экспортера в виде антидемпинговых пошлин и других ограничений,

включенных в антидемпинговое законодательство, или же низкие цены являются результатом реализации государства своих конкурентных преимуществ. Так, возникает множество споров на международном уровне [1].

Далее стоит выделить основные инструменты протекционизма и их применение на практике регулирования международных торговых отношений в области металлургии. Первым типом торговых ограничений для рассмотрения будут торговые пошлины, денежные сборы, совершаемые государством в лице таможенных учреждений с ценностей, пересекающих границы. Протекционистские пошлины формируются в результате антидемпинговых расследований, по итогам которых определяется разница между нормальной ценой и демпинговой.

Помимо рассмотренных мер протекционизма, государство так же может применять количественные ограничения, которые представляют собой установление предельного объема продукции в натуральном или же стоимостном выражении на импорт или экспорт. Такие ограничения могут накладываться как национальными регулятивными органами, так и международными организациями. Однако внедрение таких мер зачастую затрудняется условиями членства в международных или региональных торговых объединениях. Касательно металлургической отрасли, для последнего десятилетия прошлого века была характерна тенденция к либерализации[1].

Такие же перемены произошли и во многих других странах, для которых очевидным оказался негативный эффект установления количественных ограничений на внешнеторговые операции для развития отрасли. Ярким примером могут так же служить США, которые традиционно склонялись к протекционизму при регулировании металлургической отрасли. Однако для успешного функционирования в условиях международной торговли им так же пришлось прибегнуть к либерализации, в том числе снятию количественных ограничений на импорт, которые запрещены согласно ряду международных соглашений. При этом стоит отметить, что США вовсе не отказались от политики протекционизма, скорее, они изменили его форму, перейдя от количественных квот к регулированию с помощью антидемпинговых пошлин, парируя необходимостью их установления в целях предотвращения возможности нанесения значительного урона отрасли.

Список использованной литературы:

1.Вечканов Г. Макроэкономика: Учебник для вузов. 5 - е изд. Стандарт третьего поколения. Издательский дом ""Питер", 2015. 448 С. 302 - 315 С.

© Капоница К.В., Городнова А.В., Городнова И.В., 2017

УДК 339.16.012.23

А.Ф. Каюпова, студентка 3 курса ОГУ,
г. Оренбург, РФ, E - mail: gimazalina@mail.ru

ДОХОДНЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам специфики предприятий оптовой торговли как объектов оценки. Особое внимание обращается методам оценки рыночной

стоимости предприятий оптовой торговли. Рассмотрены результаты исследования методов оценки объектов оптовой торговли.

Ключевые слова:

Торговля, оптовая торговля, оценка бизнеса, стоимость, доходный подход.

Современная оптовая торговля характеризуется усложнением структуры, обусловленным расширением масштабов деятельности, ростом объема циркулирующих по ее каналам товарных потоков, увеличением числа структурных элементов и многообразием их связей между собой и поставщиками.

Следует отметить актуальность оценки предприятий оптовой торговли. Многие предприятия в настоящее время нуждаются в реструктуризации и реорганизации. Основной причиной, почему компании стремятся к этому, обычно является низкая эффективность их деятельности, которая выражается в неудовлетворительных финансовых показателях, в нехватке оборотных средств, в высоком уровне дебиторской и кредиторской задолженности. Без осуществления оценки активов, обязательств и в целом бизнеса, невозможно проведение ни одной процедуры антикризисного управления и финансового оздоровления предприятий. Оценка бизнеса необходима для выбора обоснованного направления реорганизации предприятия. В процессе оценки выявляют альтернативные подходы к управлению предприятием и определяют, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену, что и является основной целью собственника и задачей управляющих фирм в рыночной экономике.

Отметим, что торговля - это вид предпринимательской деятельности, где объектом действий является товарообмен, купля-продажа товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров, их доставки, хранения и подготовки к продаже [1]. Цель деятельности торгового предприятия - получение прибыли.

Предприятия оптовой торговли так же как и любые другие виды бизнеса могут быть оценены на основе трех подходов - доходного, затратного и сравнительного. Реальную оценку объектов оптовой торговли можно провести лишь посредством затратного и доходного подходов.

Наиболее актуальным подходом к оценке предприятий оптовой торговли становится доходный подход, который заключается в установлении ожидаемых доходов от использования объекта оценки [2].

Для оценки предприятий оптовой торговли по доходу применяют два метода: метод капитализации и метод дисконтированных денежных потоков. Метод капитализации используется в случае, если ожидается, что будущие чистые доходы или денежные потоки приблизительно будут равны текущим или темпы их роста будут умеренными и предсказуемыми. Причем доходы являются достаточно значительными положительными величинами; предполагается, что бизнес будет стабильно развиваться. Когда не удается сделать предположение в отношении стабильности дохода или их темпов роста, используется метод дисконтированных денежных потоков, который основан на оценке доходов

в будущем для каждого из нескольких временных промежутков. Эти доходы затем пересчитываются в стоимость путем использования ставки дисконта и техники текущей стоимости [2].

Данный метод оценки считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие оптовой торговли, в конечном счете, покупает не набор активов, состоящих из зданий, сооружений, машин, оборудования, нематериальных ценностей и т. д., а поток будущих доходов, позволяющих ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние.

Укажем некоторые положительные особенности доходного подхода в оценке объектов оптовой торговли:

1. Учитывает будущие изменения доходов и расходов в рамках дальнейшего осуществления производственной деятельности предприятия.

2. Посредством использования техники дисконтирования учитывается уровень риска (для метода дисконтированных денежных потоков).

3. Учитываются интересы инвестора [3].

Таким образом, при определении стоимости предприятия оптовой торговли в современных обстоятельствах лучше всего применять доходный подход. Доходный подход является самым сложным и трудозатратным способом оценки, однако в случае его правильного использования дает наиболее точную информацию, так как учитывает не стоимость материальных и нематериальных активов, принадлежащих предприятию, а его реальную способность приносить доход.

Список использованной он литературы:

1. Николаева Г. А. Бухгалтерский учет в еще оптовой торговле: учеб. пособие / Николаева Г. А., Сергеева Т. С. - М.: А - Приор, 2011. 256 с.

2. Величко Н. Ю. Особенности доходного еще подхода оценки еще стоимости страховой еще организации // Science Time. - 2015. № 4 (16). С. 110 - 114.

3. Павлова И.А. Практика применения еще доходного подхода к оценке стоимости бизнеса: достоинства и недостатки // Новый университет. - 2013. №9 (31). С. 22 - 25.

© А.Ф. Каюпова, 2017

УДК33

Т.Г. Кожухова
ст. преподаватель ФГБОУ ВО СГУПС, г. Новосибирск, Российская Федерация

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация

В современных экономических условиях большинство организаций сталкиваются с проблемой неплатежеспособности контрагентов, возрастающим уровнем дебиторской

задолженности, растущими рисками кредитования. В связи с этим весьма актуален вопрос, связанный с определением направлений совершенствования методов по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия. При оценке финансово - хозяйственной деятельности необходимо учитывать, что организации одновременно выступают и как должники, привлекая ресурсы кредиторов, и как кредиторы, временно предоставляя свои ресурсы для финансирования деятельности покупателей, т.е. дебиторов [1].

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Современный экономический словарь определяет понятие «дебитор» как «физическое или юридическое лицо, экономический субъект, имеющий денежную или имущественную задолженность»[2] .

Дебиторская задолженность является частью оборотного капитала, а положительная динамика и увеличение ее объемов может вызвать дополнительную потребность в финансовых ресурсах, которые необходимы для его пополнения. Высокий уровень дебиторской задолженности может вызвать увеличение затрат для привлечения дополнительных финансовых ресурсов, снижение капитализации не только собственного, но и заемного капитала, снижение функционирования деятельности предприятия в целом, рост кредиторской задолженности и увеличение финансового риска [3].

Для проведения анализа дебиторской задолженности необходимо ее классифицировать. В бухгалтерской отчетности происходит разделение дебиторской задолженности на два вида: краткосрочную и долгосрочную.

Краткосрочная дебиторская задолженность представляет собой задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев со дня наступления отчетной даты. Долгосрочная дебиторская задолженность - задолженность, платежи по которой, соответственно, ожидаются более чем через 12 месяцев со дня наступления отчетной даты.

С точки зрения отражения в балансе, дебиторская задолженность включает: задолженность покупателей и заказчиков; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал; авансы выданные; прочие дебиторы.

Основная задача в управлении дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. В процессе анализа изучаются динамика, состав, причины и сроки образования дебиторской задолженности, устанавливается сумма нормальной и просроченной задолженности [2].

При анализе дебиторской задолженности ее необходимо рассматривать с точки зрения риска ее непогашения. Уровень риска непогашения дебиторской задолженности проводится при помощи критериев ликвидности и стоимости предоставленного залога, финансового состояния поручителя или гаранта.

Кредиторская задолженность представляет собой задолженность предприятия перед юридическими и физическими лицами в виде: краткосрочных и долгосрочных обязательств организации перед поставщиками и подрядчиками; задолженность по векселям к уплате; задолженность перед дочерними и зависимыми обществами; задолженность перед персоналом организации; задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами; задолженность участникам (учредителями) по выплате доходов; авансы полученные; прочие кредиторы.

Управление кредиторской задолженностью отличается от управления дебиторской задолженностью главным образом тем, что при управлении дебиторской задолженностью необходимо увеличивать показатели оборачиваемости в динамике, управление кредиторской задолженностью, напротив, предполагает снижение показателей оборачиваемости.

Наличие у предприятий различной отраслевой специфики кредиторской задолженности считается вполне нормальным явлением.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью представляет собой гибкий инструмент управления в руках руководства компании. При анализе состояния дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается ряд показателей: доля в валюте баланса, темпы роста, структура, качество, оборачиваемость.

Важной характеристикой для управления является соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, это может свидетельствовать о том, что организация отвлекает средства из хозяйственного оборота, что может в дальнейшем привести к необходимости привлечения дополнительных финансовых ресурсов в виде дорогостоящих банковских кредитов. Вместе с тем это может свидетельствовать и о более высокой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности.

Если темп роста дебиторской задолженности превышает темп роста кредиторской задолженности, это говорит о нарушении ликвидности баланса, а значит, о неспособности покрывать краткосрочные пассивы быстро реализуемыми активами, что может привести к неплатежеспособности организации в будущем. Наличие просроченной дебиторской задолженности ведет к уменьшению финансовых результатов деятельности организации при ее списании, и может привести к убыткам.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что в современных экономических условиях наличие дебиторской и кредиторской задолженности является необходимым условием для нормального функционирования и развития предприятия, а также улучшения финансового состояния. Однако не следует забывать о том, что постоянное наращивание объемов дебиторской и кредиторской задолженности может негативно отразится на финансово - хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Кондаурова, Л.А. Методические основы анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В сборнике: Современные проблемы экономики, менеджмента, финансов и банковского дела. Сборник научных трудов. Сибирский институт финансов и банковского дела. 2005. С. 230 - 240.

2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 6 - е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА - М, 2017. — 512 с.

3. Кожухова, Т.Г. Сбалансированная система показателей в оценке результативности финансовой стратегии компании: В сборнике: Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Материалы III Международной научно - практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов. Ответственные редакторы Т.А. Владимирова, В.Г. Соколов. 2016. С. 138 - 143.

© Т.Г. Кожухова, 2017

УДК 330

Н.В. Козлова
магистрант 2 курса СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: alis1234@bk.ru

ЭВРИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОПЕРАЦИОННОМ АУДИТЕ

Аннотация

В статье рассматривается необходимость использования эвристических методов и методов экспертных оценок в операционном аудите.

Ключевые слова:

Операционный аудит, эвристические методы, метод экспертных оценок

При проведении операционного аудита благодаря осуществлению всесторонних исследований количественных и качественных показателей эффективности деятельности экономического субъекта можно выработать управленческие решения, позволяющие оптимизировать принимаемые управленческие решения.

Для проведения детальных аудиторских исследований, аудитор оценивает наличие достаточной и надлежащей информации, возможность математического описания исследуемого объекта, временные рамки аудиторского исследования, неопределенность исследуемой ситуации. На основе полученной оценки аудитор должен воспользоваться системой креативных методов, с помощью которых можно дать оценку качественных показателей эффективности, но и предотвратить неоправданное применение детальных математических методов [1]. Эвристические методы относятся к таким методам и необходимы в ситуациях, если математические методы не применимы.

Эвристические методы в аудите представляют собой особую группу приемов сбора, обработки информации, основанную на профессиональном суждении группы специалистов в той или иной предметной области [4].

На выбор методов, подходящих определенной проблемной ситуации, оказывают влияние такие факторы как: цель и детализация процесса аудиторского исследования, проблемная ситуация, особенности объекта, наличие информации, необходимой аудитору, критерии эффективности, требования к результатам аудита, технические возможности,

квалификация аудирующих специалистов. Эвристические и математические методы должны использоваться взаимосвязано и подстраиваться под конкретные случаи аудирования.

Применение эвристических методов для оценки определенных проблемных ситуаций обусловлено качественным характером исходной информации, отсутствием четкой математической формализации предмета аудиторского исследования, отсутствием специальных технических средств, позволяющих в оперативном режиме выполнить исследование формализованной модели, необходимостью выявления тех или иных факторов, предотвращение необоснованного применения математических методов.

При выявлении таких ограничений аудитор должен осуществить сбор достаточной и надлежащей информации, отражающей сущность исследуемой области [4]. В силу того, что аудитор не может быть компетентным специалистом во всех областях и сферах деятельности указанного субъекта и не рассмотреть какие - то специфические существенные аспекты - целесообразно применять группы методов экспертных оценок, который зависит от конкретных задач, стоящих перед аудиторской организацией и условий проведения конкретной экспертизы. Проведение и использование этих методов требует специальной подготовки и особого подхода к формированию группы лиц, обладающих профессиональной компетентностью в исследуемой сфере. Перед началом работы по разработке управленческих решений аудитор должен предусмотреть привлечение экспертов, оценить их репутацию и профессиональную компетентность [2]. Например, подходы к практической реализации процесса привлечения экспертов для проведения аудита бухгалтерской отчетности достаточно сложны. Для операционного аудита процесс более сложен и ответственен, ибо специалисты могут быть использованы на всем протяжении аудирования.

Создавая группу экспертов, аудитор использует формальные критерии, такие как образование, опыт работы, наличие лицензий и т.д., самооценкой личности в результате прохождения анкетирования, оценкой компетентных специалистов в нужной области, выборочным методом, т.е. по данным опроса потребителей и др. Конечно, при отборе экспертов аудитор должен использовать и формальные и психологические методы. Проанализировав и отобрав нужных экспертов, аудитор должен тщательно организовать их работу составив письменную программу и инструкции [3]. Оценивая выводы экспертов, аудитор определяет подтверждают ли данные экспертизы данные их иных источников, соответствует ли методология экспертизы, методологии прошлых лет.

Таким образом, использование в операционном аудите методов экспертных оценок, а также применение по каждой конкретной задаче системы эвристических методов повышает значимость и существенность получаемых результатов.

Список использованной литературы:

1. Коноплянник Т.М. Анализ как основа выводов аудиторов // В сборнике: Россия и Санкт - Петербург: экономика и образование в XXI веке. Учетно - экономическое отделение: сборник докладов. 2015, с.84 - 86.

2. Коноплянник Т.М. Компетентность как основа профессиональных суждений в аудите // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития, материалы X межд. науч. конф. студ., асп., преп. 2015, с.147 - 148.

3. Коноплянник Т.М., Мухарева Н.А. Основы аудита: учебное пособие — М.: КНОРУС, 2016. — 320 с. — (Бакалавриат).
4. Ситнов А. А. Операционный аудит: теория и организация: Учебное пособие - 2 изд., испр. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА - М,2015. - 240 с.С.121 - 132.

© Н.В. Козлова, 2017

УДК 622.8

Команицын М.Е.
Курсант ВИ(ИТ) ВА МТО имени А.В. Хрулева
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
E - mail: Misha _ kom1998@mail.ru

ТРУДОГОЛИЗМ РАБОТНИКОВ И НАГРУЗКИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация
В статье рассматривается понятие “Трудоголизм”, а также различные нагрузки в процессе производства и их последствия.

Ключевые слова:
Труд, работник, процесс производства, здоровье.

В современном мире в процессе производства фирмой или предприятием товаров и услуг, особенности трудоголизма работников играют важнейшую роль для фирмы или предприятия. Вовлеченность того или иного работника в процесс производства, несомненно, важна для развития фирмы, или предприятия. Ключевым фактором работника является его труд. Термин “труд” имеет следующее определение: труд – осознанная деятельность работника, основанная на удовлетворении прихотей людей и общества. В процессе данной деятельности работник познает, изменяет, адаптирует для достижения своих целей и создания благ другим людям предметы, созданные природой с помощью механических, физических и химических свойств тех или иных предметов. Каждый работник имеет собственную вовлеченность в процесс производства. В народе, особенно вовлеченных в труд называют “трудоголиками”. Термин “трудоголизм” имеет следующее определение: это желание работника осуществлять трудовую деятельность, выходящее за пределы обыкновенного трудолюбия. Таких работников и называют трудоголиками. Для таких людей труд – самое главное в жизни, оставляя позади остальные человеческие потребности: отдых, развлечения, а иногда и личную жизнь. Безусловно, наличие на производстве таких людей, для предприятия или фирмы имеет большое значение, так как с помощью трудоголиков увеличивается объем производства, а следовательно и увеличивается прибыль и происходит развитие предприятия или фирмы. Чем больше число таких работников на предприятии или фирме, тем интенсивнее происходит развитие. Обычно, управляющее звено предприятия или фирмы замечает таких работников и ценно их поощряет. Такими поощрениями могут быть премии, прибавки к заработной плате, а иногда и увеличение количества отпускных или выходных дней. В последние десятилетия отношение к трудоголизму начало меняться в более худшую сторону, так как психологи

утверждают, что трудоголизм может быть не так уж и безобиден, но и опасен для здоровья работника. Трудоголизм даже может быть связан с психическими отклонениями работника, к примеру:

- замкнутость в себе, утрата способности полноценно общаться с другими людьми;
- вред здоровью вследствие больших физических нагрузок .

Трудоголизм затрачивает больше физических сил для осуществления работы и это может негативно отразиться на состоянии здоровья работника, как физического так и психологического. Это зависит от типа производства и самого предприятия или фирмы. На предприятии, где преобладает тяжелый физический труд существует определенная система, приводящая в равновесие распределение этого труда. Это сделано для того, чтобы работник мог спокойно выполнять свои обязанности на производстве, не затрачивая лишних усилий на ненужную работу. При высоком темпе выполнения работы у работника может возникнуть снижение работоспособности вследствие утомления. Поэтому важно правильно чередовать процесс распределения нагрузки во время выполнения тяжелой физической работы на производстве, так как это буде играть важнейшую роль в профилактике утомления. Также, важно поддерживать распорядок перерывов на производстве, периодически осуществлять отдых. Если работа касается тяжелой умственной деятельности, то важнейшую роль в данной работе играет внешняя среда. Особенно сильно ощущается нехватка свежего воздуха во время длительной умственной работы в душном помещении. Возникает сонливость, усталость, утомление. При умственной работе также важно делать периодические перерывы, чтобы дать отдохнуть себе и привести в порядок собственные мысли. При непрерывном использовании умственного труда также может возникнуть снижение работоспособности вследствие усталости и умственного переутомления. При чрезмерном умственном труде происходит тяжелая нагрузка на центральную нервную систему и в целом на самочувствие. Не стоит забывать и тот факт, что умственный труд - это в основном малоподвижный образ жизни, вследствие чего это также, как и на физическом труде, может отразиться на состоянии здоровья, а именно: прибавка в весе, нарушение опорно - двигательного аппарата и т.д. Но и наличие в фирме умственных трудоголиков также не остается без внимания управленческой частью организации. Такие люди также щедро поощряются прибавками к зарплате, в отпускных днях, продвигаются вверх по должностям.

В любой организации существовали, существуют и будут существовать люди, приверженные к физическому или умственному труду, то есть трудоголики. Такие люди очень ценятся среди начальства, приводятся в пример остальным участникам трудовой деятельности, справедливо поощряются за выполненную работу. Но не стоит забывать, что такая работа может нанести вред самому работнику. Поэтому важно равномерно распределять нагрузку во время выполнения работы; а еще лучше будет чередовать физическую и умственную нагрузку работником, в процессе создания благ и использования ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Культура педагогического общения как условие успешности профессиональной деятельности военного инженера / Авторы - составители Пашкин С.Б., Минко Н.И. / ВИ(ИТ) ВА МТО. - СПб., 2016. - 106 с.

© М.Е. Команицын, 2017

УДК 331.108

В. А. Конкина
аспирант 3 курса Южно - Уральского государственного университета
г. Челябинск, РФ
Email: konkins74@mail.ru

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:
В статье рассмотрены элементы устойчивого развития организации и выявлены механизмы их реализации с точки зрения системы управления человеческими ресурсами. Обоснована ключевая роль персонала в обеспечении устойчивого развития. Выделена необходимость комплексного подхода к реализации концепции устойчивого развития организации.

Ключевые слова:
Устойчивое развитие, управление человеческими ресурсами, эффективность

В 1987 году на заседании Генеральной Ассамблеи ООН впервые был сформулирован термин «устойчивого развития общества». Устойчивое развитие в формулировке ООН – это развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям, оставляемым в наследство будущим поколениям для удовлетворения их собственных потребностей [3, с. 13]. Ответственность за устойчивое развитие возлагалась на государство. В ходе экономических преобразований и приобретения статуса автономии многими компаниями, возник новый термин – «устойчивое развитие организации». Принципы устойчивого развития в экономической, экологической и социальной сферах начинают приобретать все большее значение для субъектов бизнес - сообщества.

Устойчивое развитие организации – процесс постепенных изменений внутри организации на всех уровнях управления с целью поддержания стабильного экономического развития компании, обеспечения социального прогресса и ответственности за окружающую среду.

Значительную роль в переходе к концепции устойчивого развития и ее последующего успешного функционирования играет человеческий фактор. Принятие решения о внедрении любой концепции, в том числе и концепции устойчивого развития, происходит на верхних уровнях управления компании, а затем ее сущность и ценности раскрываются перед персоналом с целью увеличения эффективности её реализации. Вовлеченность персонала в реализацию может формироваться и поддерживаться различными механизмами управления человеческими ресурсами.

Устойчивое экономическое развитие организации может обеспечиваться различными методами с точки зрения системы управления человеческими ресурсами. Для эффективного экономического развития компании должны учитываться факторы инновационного потенциала организации, инновационного климата и инновационной активности персонала [2]. Инновационный потенциал компании – это совокупность таких элементов как: знания, умения и навыки работников, их интеллектуальная собственность,

коммуникационная структура и финансовые возможности для развития инноваций. Инновационным климатом можно назвать систему целей, задач, методов разработки и внедрения инноваций, критериев их эффективности. Однако сами по себе вышеперечисленные факторы не обеспечивают эффективное экономическое развитие компании; необходимо стимулировать работников к генерации идей и их реализации. Стимулирование инновационной (рационализаторской) активности работников производится с помощью создания специальных программ. Так, например, «Пивоваренная компания «Балтика» в 2007 году запустила программу мотивации персонала «Твоя идея работает» (ТИР), главной целью которой было оптимизировать рабочий процесс работников и повысить их эффективность, а также повлиять на вовлеченность персонала в процесс изменений. В рамках программы работники разрабатывали идеи по снижению трудозатрат производственного процесса, затем предложения рассматривались Техническим советом; принималось решение о доработке или внедрении. В 2015 году программа была преобразована в новый проект – «Прогресс эффективности». Обновленная программа в большей степени ориентирована на экономию водных, тепловых и энергетических ресурсов предприятия, максимизацию их использования. Как и в программе «ТИР», менеджмент компании предполагает поощрение сотрудников, которые привнесли наиболее существенный вклад в устойчивое развитие компании в виде памятных наград и денежного вознаграждения.

Экономическое развитие компании также может обеспечиваться за счет прироста знаний, умений, навыков персонала и его привлечения к управлению компанией. Так, вложения в обучение персонала окупаются в виде прироста результативности труда, повышения эффективности принимаемых работником решений; инвестиции в формирование корпоративной культуры – в виде разделения персоналом ценностей организации, стремления добиться её стратегических целей, формировании приверженности и лояльности.

Следующее направление деятельности компании, принявшей концепцию устойчивого развития, это обеспечение социального прогресса. В российских реалиях социальный прогресс должен обеспечиваться в первую очередь с помощью соблюдения всех трудовых прав работников. С целью формирования высококвалифицированного персонала компания может создавать условия для развития работника в рамках его деловой и профессиональной карьеры. Перспективы развития в рамках деловой карьеры дают возможность работнику освоить новые функциональные обязанности, навыки руководства и эффективной коммуникации. Развитие в рамках профессиональной карьеры предполагает ощутимое углубление знаний, мотивацию к достижениям в профессиональной области, признанию себя как специалиста, и, как итог, удовлетворение потребности в самореализации.

Еще одним элементом устойчивого развития организации является формирование ответственного отношения к окружающей среде. С помощью программ, направленных на сохранение окружающей среды, компания создает положительный имидж у потенциальных партнеров и формирует собственный бренд как работодателя. Кроме того, воздействуя на ценностные ориентации работников, организация формирует приверженность и вовлеченность своих работников в процесс обеспечения корпоративной социальной ответственности в области экологии. Персонал компании, реализуя собственные потребности в причастности к организации, участвует в реализации

концепции бережного отношения к природе. Так, компания Rexam PLC установила на своих заводах автоматы для сбора использованной тары, и подсчитала, что за 3 месяца их эксплуатации 69 % сотрудников компании стали на регулярной основе пользоваться их услугами. «Пивоваренная компания «Балтика» также привлекает своих работников к улучшению экологической обстановки регионов: ежегодно проводится акция «7 рек», в рамках которой локальные водоемы очищаются от мусора. Программа доказала свою эффективность: за время ее существования собрано более 60 тонн отходов, а лояльность работников к компании по данным ежегодного опроса возросла на 12 % [1, с. 11].

В заключении стоит отметить, что система управление человеческими ресурсами играет важнейшую роль в реализации концепции устойчивого развития организации. Кроме того, реализация данной концепции должна выстаиваться комплексно, так как элементы устойчивого развития взаимосвязаны: программы по охране окружающей среды и обеспечению социального прогресса приносят значительный прирост лояльности и вовлеченности сотрудников, влияющих на экономическую эффективность компании.

Список использованной литературы

1. Антончик, Т. «Мой голос» важен компании / Т. Антончик // Корпоративное издание «Моя Балтика». – 2015. – 29 сентября.

2. Саксина Наталья Николаевна, Бабенко Светлана Александровна. Активность персонала как фактор инновационной деятельности предприятия // ПНиО. 2013. №5. URL: http: // cyberleninka.ru / article / n / aktivnost - personala - kak - faktor - innovatsionnoy - deyatelnosti - predpriyatiya (дата обращения: 17.12.2017).

3. Угольницкий Г.А. Устойчивое развитие организаций. Системный анализ, математические модели и информационные технологии управления. / Г.А. Угольницкий. – М.: Издательство физико - математической литературы, 2011. – 320 с.

© В.А. Конкина, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

К.М. Агеева, Э.С. Боронина
ОСОБЕННОСТИ ПИРАМИДЫ СТРАТЕГИЙ
ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ 6

Ю. Ю. Александрович, А. О. Кутуб - Заде
СПЕЦИФИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
АГРАРНОГО СЕКТОРА РОССИИ 8

О.Н. Алферина, Н.В. Корнеева
РОЛЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС 12

Е.А. Альберт
СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ 14

Е.Д. Андреева
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА В РФ 17

Аппалонова Н.А.
О РАЗВИТИИ МЕНЕДЖМЕНТА
СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 20

Г. Э. Афлетунова
К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ
ИСКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РЕКРУТИНГЕ 22

Д.А. Баркова, Л.А.Кондаурова
ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ:
СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ 23

Н.С. Батаева
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГА В РОССИИ 25

Е.А. Бендерская, С.С. Ефремов, В.В. Кайгородов
ВЛИЯНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗМОВ
НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН 27

Н.В. Борисова
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ТРАНСПОРТА
НА ПРИМЕРЕ ОАО «АСТРАХАНЬПАССАЖИРТРАНС» 31

И.В. Бородина
«ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ВВЕДЕНИЯ
СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА
ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
«ЦЕНТР ГИГИЕНЫ И ЭПИДЕМИОЛОГИИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ» 34

Н.Н.Бородина
ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ
КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ 37

А. М. Быковская
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОЛОЖЕНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ 38

А.В. Быханов
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 40

А.В. Быханов
ИНВЕСТИЦИОННО - ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА ПРЕДПРИЯТИИ 42

О. Варганова, Ю.О. Чепига
ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ:
ПРОБЛЕМА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 45

И.Ю. Ваславская, Л.А. Сабирзянова
УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ФИРМЫ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «КАСТАМОНУ ИНТЕГРЕЙТЕД ВУД ИНДАСТРИ») 47

Вдовенко В.В., Ерохина А. В.
ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА МЕРЧАНДАЙЗА
В КИНОИНДУСТРИИ 49

С.Р. Велиева, А.Л. Скифская
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ 57

М.Л. Вилисова, Т.В. Демьянова
ОЦЕНКА ФАКТОРОВ БАНКРОТСТВА
(НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ) ПРЕДПРИЯТИЯ 62

Володина А.В.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА 65

Володина А.
ОБЗОР И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ
И ПРИЕМОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АУДИТЕ 68

Э.С.Боронина, А.М.Волосникова
ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ
В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 72

Габаташвили Е.В., Скаделова К.М., Артемова Е.И.
ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ 74

А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова, А.А. Новикова
ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ 77

А.А. Новикова, А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ 80

А.С. Габдрахманова, А.А. Новикова, А.А. Агуреева
РОЛЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 82

А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова, А.А. Новикова
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК,
ЕГО СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ 85

И.Г. Гавриленко, Ю.С.Ясакова
АУТСОРСИНГ В ЖКХ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ 88

Д.Т. Газизов
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НЕОБХОДИМОСТИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСНОВАННАЯ НА ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ 90

Э.С. Гайнанова
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ 92

М.М. Гайфуллина, А.В. Панченко
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОТБОРА И ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ 94

М.М. Гайфуллина, Р.Ж. Шарафутдинов
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 96

М.М. Гайфуллина, А.А. Яркаева
ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ 98

Галимова Г.А.
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ 100

Глазков С.С.
СБОР ДАННЫХ И ИЗМЕРЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПОВЕДЕНИИ 103

Глазков С.С.
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕОРИЙ НАУЧЕНИЯ 104

Гончарова А. А.
ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 106

Е.В. Башкирова, О.А. Горлина, А.М. Сазонова
ВЛИЯНИЕ ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 110

О.Е. Горобцова
ТОКЕНИЗАЦИЯ НА БЛОКЧЕЙН:
ПЕРСПЕКТИВЫ, ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ,
ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ 113

И.Н. Гусев, О.А. Мулюкина
ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ ПРИЧИН
И ПОСЛЕДСТВИЙ АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЙ
НА ОБЪЕКТАХ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ 116

В.В. Даньшина
АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫЯВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОВ 119

А. А. Демидович, И.А. Демидович
К ВОПРОСУ
О ПРОБЛЕМАТИКЕ БАНКОВСКОГО
ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 121

А. А. Демидович, И.А. Демидович
МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА В РОССИИ 123

А. И. Долгоруков
К ВОПРОСУ О МОДЕЛЯХ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА
В ПОДБОРЕ И УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ 124

Донгак В.А.
ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ
В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА 126

В.И. Дорохова
МЕЖДУНАРОДНАЯ БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ 128

Т.В. Гениберг, М.В. Драгунов
ЦЕНОВЫЕ ЦИКЛЫ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ 130

Д.С Дубровина, А.Н Никулин
ОЦЕНКА АКЦИЙ СБЕРБАНКА 135

Д.С Дубровина, Е.В Романенко
СОВРЕМЕННЫЙ ТИП МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ УСЛУГ 138

Д.С Дубровина, Е.В Романенко
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ 140

Д.С Дубровина, Е.В Романенко
БАНКРОТСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕРЫ
ПО ЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ 143

Д.И. Дятченко и А.В.Губер
ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ КОРРУПЦИИ 145

И.С. Егорова, В.А. Антонова
ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
РОСРЕЕСТРА И НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ 147

И.С. Егорова, В.А. Антонова
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ДАННЫХ
ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА НЕДВИЖИМОСТИ 149

В.В. Егоров
О ЗАВИСТИ ПРИ ДЕЛЕЖЕ БЛАГА С ДВУМЯ НЕДЕЛИМЫМИ
СОСТАВЛЯЮЩИМИ ПОСРЕДСТВОМ ПРОЦЕДУРЫ
С ЧАСТИЧНЫМ ИЗЪЯВЛЕНИЕМ ПРЕДПОЧТЕНИЙ 151

Е. С. Емельянова, М.В.Титова
ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ:
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 153

Русакова В. А., Ефимова Е. А.
БРЕНДИНГ РИТЕЙЛЕРОВ 155

И.С. Жилина
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ
НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ 157

Закриева З.М.
СОСТАВЛЯЮЩИЕ БИЗНЕС – ПЛАНА 160

Зарянова К.П.
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ 162

А.Л. Зопунян
БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ В РФ 164

Р.И. Ибрагимов
АКТУАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС – ПЛАНА 168

Ибрагимова Р. Р.
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НА ИМУЩЕСТВО:
ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА 170

Р.Х. Ильясов
ФАЗОВЫЙ АНАЛИЗ СЕЗОННОСТИ
В ДИНАМИКЕ ЦЕН НА БЕНЗИН 172

Калашникова Е.И.
ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ
В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 176

Калашникова Е.И.
НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ
В СИСТЕМЕ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ 178

Капоница К.В., Городнова А.В., Городнова И.В.
МЕРЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА
В ЦЕЛЯХ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ \ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ 181

А.Ф. Каюпова
ДОХОДНЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ 182

Т.Г. Кожухова
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ:
СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ 184

Н.В. Козлова
ЭВРИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОПЕРАЦИОННОМ АУДИТЕ 187

Команицын М.Е.
ТРУДОГОЛИЗМ РАБОТНИКОВ И НАГРУЗКИ В ОРГАНИЗАЦИИ 189

В. А. Конкина
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 191

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 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

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»

Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору №103-02/2015

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

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
20 декабря 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 25.12.2017 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 11,9. Тираж 500. Заказ 719.

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
http://aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

http://aeterna-ufa.ru
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
20 декабря 2017 г.
Международной научно-практической конференции
ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

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 02. Химические науки
Секция 03. Биологические науки
Секция 04. Геолого-минералогические науки
Секция 05. Технические науки
Секция 06. Сельскохозяйственные науки
Секция 07. Исторические науки
Секция 08. Экономические науки
Секция 09. Философские науки
Секция 10. Филологические науки
Секция 11. Юридические науки
Секция 12. Педагогические науки
Секция 13. Медицинские науки
Секция 14. Фармацевтические науки
Секция 15. Ветеринарные науки
Секция 16. Искусствоведение
Секция 17. Архитектура
Секция 18. Психологические науки
Секция 19. Социологические науки
Секция 20. Политические науки
Секция 21. Культурология
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 «Аэтерна»
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
«ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА»,
состоявшейся 20 декабря 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 476 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 450 статей.
3. Участниками конференции стали 667 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

Сукиасян
Асатур Альбертович